H 64 - WISATA
Eksotisme Toba - Samosir

H 42 - PERISTIWA ANALISA
D-8 untuk Keuangan Mikro

inspirator ekonomi & bisnis syariah

Outlook Keuangan Syariah Indonesia 2012

Outlook keuangan syariah Indonesia di 2012 kian positif, malah diramalkan akan menjadi kiblat keuangan syariah dunia pada 2023. Sayang, di dalam negeri, UU Otoritas Jasa Keuangan masih belum terlihat berpihak kepada industri yang berpotensi melambungkan nama Indonesia ini.

Rp 19.500,-
(Khusus JABODETABEK)

ISSN 1979-3863

Edisi 60 Thn V Desember 2011

Menempa Daya Hidup, Mengasah Daya Kalbu dan Nalar

'Menempa daya hidup','mengasah daya kalbu', dan 'mengasah daya nalar'. Tiga frase yang patut direnungkan dari buku : Membumikan Alquran Jilid 2, karya M. Quraish Shihab (Lentera Hati: 2011). Kami memeroleh buku ini dari penerbit milik keluarga Quraish Shihab ini sebagai bagian kerjasama dengan majalah ini. Tiap berlangganan majalah ini untuk dua tahun, Anda akan mendapatkan satu dari buku ini dan juga asuransi personal accidence dari Takaful Keluarga. Untuk kerjasama yang baik, serta pengetahuan tak ternilai dari buku-buku Lentera Hati yang dikirimkan ke kami, saya mengucapkan terima kasih banyak kepada penerbit Lentera Hati.

Dengan menempa daya hidup, tercipta semangat menanggulangi setiap tantangan yang dihadapi. Dengan mengasah daya nalar, lahirlah kemampuan ilmiah. Dan dengan mengasah daya kalbu, lahirlah iman dan moral yang terpuji. Begitu kata Quraish dalam buku ini di bagian mewujudkan misi "Nation and Character Building".

Mengapa saya tertarik dengan bagian ini dari buku tersebut? Bukan karena hendak bicara soal karakter bangsa, yang dalam umumnya opini tentang ini kental dengan wacana dan idealisme. Ranahnya juga bukan ekonomi dan bisnis biasanya. Tetapi justeru sesuai janji saya di edisi sebelumnya, saya mau bicara soal ini dalam kaitannya dengan satu bagian dari ilmu mekanika (Fisika), yaitu momentum.

'Daya' adalah potensi. 'Daya kalbu' adalah potensi kalbu. Jika kalbu pada fitrahnya adalah bak kertas kosong, ia memiliki daya untuk ditulisi dengan kata-kata baik atau kotor. Pun dengan daya nalar dan daya hidup. Sebagai potensi, perlu 'gaya' (force) untuk mengaktifkannya.

Sebagai nomina ilmu Fisika, momentum adalah perkalian antara massa benda dan kecepatannya. Sebuah truk yang bergerak dengan kecepatan 50 kpj akan lebih sulit untuk dihentikan dibanding sedan yang bergerak dengan kecepatan yang sama. Karena, massa truk lebih besar daripada sedan. Perkaliannya dengan kecepatan menghasilkan momentum yang lebih besar daripada sedan.

Optimisme

Tahun 2011 ditandai dengan aneka prestasi industri keuangan syariah nasional. Pada Islamic Finance Country Index 2011, Indonesia menduduki peringkat keempat dunia keuangan syariah global. Pada Islamic Finance Intelligence Summit di Kuala Lumpur, Malaysia, 15 November 2011, diprediksi Indonesia akan menjadi pemain terbesar industri keuangan syariah global pada 2023. Tak heran, para pakar yang menjadi narasumber kami edisi ini, memprediksi, Indonesia akan menjadi kiblat keuangan syariah dunia, setidaknya dua dekade mendatang.

Keuangan syariah nasional memang terus menunjukkan pertumbuhan yang impresif, sekitar 40%-an per tahun selama lima tahun terakhir. Di sisi makro, ekonomi Indonesia diproyeksi akan lebih tahan banting di 2012, ditopang perekonomian domestik yang kuat.

Semua sinyal menunjukkan positif. Seperti menguatkan optimisme yang sudah ada selama ini untuk perkembangan ekonomi dan keuangan syariah Indonesia.

Di tataran global, ekonomi dunia masih dibayangi ombak krisis keuangan yang lebih besar di 2012. Eropa, pemimpin ekonomi dunia sejak revolusi industri, tergopoh kini. Amerika Utara, pemimpin ekonomi dunia lainnya sejak integrasi pasar keuangan dunia di awal abad 20, justeru limbung karena banteng di Wall Street tidak gagah lagi.

Rangkaian protes Occupy Wall Street(OWS) di lebih dari 900 kota di dunia sejak 17 September 2011 telah menjadi gerakan sosial baru, melawan ketidakadilan ekonomi dan sosial yang disebabkan oleh ekonomi pasar yang 'crapitalism'. 'Crapitalism', terminologi populis untuk jahatnya kapitalisme sebagai 'crap'. Tak disangka, di antara para demonstran OWS di Wall Street ada yang membawa poster: "Lets Bank the Muslim Way".

Hendri Saparini, pengamat ekonomi dari Econit dalam sebuah outlook perbankan syariah November lalu menilai, sebenarnya ada keinginan untuk mengganti sistem keuangan predatoris saat ini dengan ekonomi syariah. "Hanya, bahasanya yang berbeda, tidak langsung ke sana", kata Hendri.

Momentum

Tahun 2012 adalah momentum bagi keuangan syariah kita. Dengan pertumbuhan impresif dan berbagai proyeksi, keuangan syariah Indonesia sebenarnya sudah memiliki 'daya' untuk menciptakan sebuah momentum. Jika boleh meinginterprestasikan, 'daya nalar' itu antara lain ada di pengembangan keilmuan dan produk keuangan syariah yang kian hari kian inklusif. 'Daya hidup' adalah tahan bantingnya keuangan syariah nasional. Sejarah menunjukkan, ada tidak ada dukungan dari pemerintah, masyarakat terus menumbuhkan keuangan syariah, menciptakan salah satu karakteristik keuangan syariah Indonesia: market driven.

Nah, bagaimana dengan 'daya kalbu'? Tahun baru Hijriyah 1433 sejatinya momentum untuk mengasah daya kalbu. Menghijrahkan hati untuk menjalankan kehidupan penuh nilai-nilai kebaikan. "Sesungguhnya dalam diri manusia ada suatu gumpalan. Kalau ia baik, baiklah seluruh jasad, dan kalau buruk, buruk pula seluruh jasad. Gumpalan itu adalah hati" (HR Bukhari-Muslim). Akhir kata, selamat tahun baru 1433 Hijriyah yang jatuh pada 27 November 2011.

Selamat Membaca

Tia Setiati Mahatmi

Sukisari: "Bank Syariah itu Terbuka untuk Semua Kalangan"

Sosok P.52

2012: Outlook Keuangan Syariah Indonesia

laput P.10

Eksotisme Toba-Samosir

Wisata P.66

Surat Pembaca

Kupas Reksadana Syariah

Saya adalah pembaca baru majalah *Sharing*. Saya tertarik dengan majalah *Sharing* setelah membacanya di toko buku. Saya ingin usul, bagaimana jika majalah *Sharing* mengupas tentang reksadana syariah secara lebih mendalam di edisi-edisi mendatang. Terima kasih dan salam sukses untuk majalah *Sharing*.

Rachmaningsih Wulansari
Gandaria
Jakarta Selatan

Kami akan pertimbangkan usulan anda tersebut. Terima kasih.

Tanya Sukuk Ritel

Saya pelanggan baru *Sharing*. Bersama surat ini, saya ingin mengetahui lebih banyak mengenai investasi sukuk ritel. Mohon agar *Sharing* dapat mengupas tulisan secara mendalam mengenai investasi sukuk ritel tersebut. Terima kasih *Sharing*.

Rizki Widodo
Bandongan
Magelang

Usulan yang menarik. Kami akan pertimbangkan. Terima kasih.

Majalah Sharing di Internet

Pembaca juga bisa mengunjungi majalah Sharing di internet. Silakan kunjungi http://issuu.com/sharing/docs/2709 untuk membaca majalah Sharing online berformat PDF. Ikutlah berkomentar dan bergabunglah untuk menulis di blog kami, http://majalahsharing.wordpress.com.

Di ranah social networking, kami juga ada di Facebook (FB), silakan ketik 'ekonomi syariah-sharing magazine' di groups search FB atau langsung kunjungi http://www.facebook.com/group.php?gid=46278149508. Kami tunggu ya!

FORM LANGGANAN MAJALAH SHARING

Nama : ....

Alamat : ....

....

Kota..Kode pos..............................

Telepon/Fax : ....

Masa Langganan : ☐ 1 tahun/12 edisi ☐ 2 tahun/24 edisi

Rp 150.000 Rp 300.000

Pembayaran (pilih salah satu dan beri tanda ✓)

☐ Dibayar langsung ke bagian sirkulasi Majalah Sharing

☐ Transfer ke rekening a/n : ***PT TRIBUWANA CAHYA ANANTA***
BNI Syariah (cab Fatmawati)
no rek: 01-45-20-6359

Keterangan :
Formulir langganan dan bukti pembayaran dikirim melalui
Faksimili : 021 - 719 4000 atau
Email : inboxsharing@gmail.com

Mengetahui, ... 201

Bagian Keuangan **Pelanggan**

(Ratna Mustika Dewi) (Nama lengkap & Tanda Tangan)

Berlaku Harga Lama Khusus Berlangganan !

~~19.500,-~~ 12.500,-

sharing
Muhasabah Ekonomi

sharing
Halal Haram main Saham

HADIAH BERLANGGANAN

Berlangganan 1 tahun mendapatkan:
Gratis asuransi kecelakan diri Takaful selama 1 tahun

Berlangganan 2 tahun mendapatkan:
- Gratis asuransi kecelakan diri Takaful selama 1 tahun
- 1 buku dari penerbit Lentera Hati (persediaan terbatas)

NOTE : Bukti berlangganan ini diangap sah jika sudah di tandatangani oleh bagian keuangan disertai stempel!
Khusus pelanggan luar JABODETABEK ditambah ongkos kirim

Penerbit :

PT TRIBUWANA CAHYA ANANTA
Griya Cahya
Jl. Bangka I No. 8 Jakarta 12720
Tel: 62-21-7900 900 (hunting) Fax: 62-21- 719 4000
e-mail : inboxsharing@gmail.com

BSB KERJA SAMA DENGAN BPRS AMANAH UMMAH

Bank Syariah Bukopin (BSB) bersinergi dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Amanah Ummah. Kerjasama itu ditandatangani oleh Hendriawan selaku Pemimpin BSB Cabang Melawai dan H. Taufiq Rahman selaku Direktur Utama BPRS Amanah Ummah di Kantor BSB Cabang Melawai.

"Insya Allah dengan dilakukan kerjasama Perbankan Syariah Bukopin ini, kedua pihak antara BSB dengan BPRS Amanah Ummah dapat memberikan manfaat yang baik dan menguntungkan bagi ke dua belah pihak," ungkap Hendriawan.

Lebih lanjut, ia menuturkan BSB dalam kerjasama ini hadir sebagai penyedia layanan perbankan bagi BPRS Amanah Ummah, dalam bentuk kerjasama penempatan dana dalam bentuk Tabungan iB SiAga Bisnis selama jangka waktu yang disepakati kedua belah pihak, dimana BPRS Amanah Ummah akan menerima Cash Back berupa kendaraan dengan jenis Nissan Livina yang telah terlindungi Asuransi.

Tabungan iB SiAga Bisnis menjadi produk andalan BSB yang diperuntukkan bagi perorangan atau badan usaha.

LPPI GELAR SEMINAR GGBS

Penerapan Good Governance dalam perbankan syariah menjadi hal mutlak yang perlu dilakukan. Industri keuangan syariah perlu melakukan good governance yang sesuai karena perbankan syariah juga menghadapi risiko sama seperti bank konvensional. Jika perbankan syariah gagal maka tidak hanya akan dilihat dari kegagalan bisnis perbankan tapi juga sistem perbankan syariah.

Direktur Kepatuhan BSM, Zainal Fanani mengatakan good governance bisnis syariah (GGBS) tidak berbeda jauh dengan prinsip good governance secara umum. Hanya saja tinggal bagaimana di tataran teknisnya masing-masing lembaga keuangan syariah dapat mengejawantahkan prinsip GGBS dalam praktek bisnisnya. "GCG adalah bagian dari syariah sehingga saat menjalankan GCG kita juga menjalankan prinsip syariah dengan lebih baik," tuturnya dalam Seminar GGBS di LPPI, 3 November 2011.

Direktur Utama Karim Business Consulting, Adiwarman A Karim, mengatakan keluarnya pedoman GGBS menjadi suatu hal yang dapat dimanfaatkan maksimal oleh lembaga keuangan syariah. Selayaknya dengan keluarnya acuan GGBS itu lembaga keuangan syariah harus dapat menerjemahkan pedoman GGBS dalam peraturan yang bisa langsung diaplikasikan. Dengan demikian peraturan akan menjadi jelas dan dimungkinkan adanya sanksi yang spesifik.

Wakil Ketua Sub Komite Korporasi Komite Nasional Kebijakan Governance, Binhadi, pun mengatakan dalam proses penyusunan pedoman bisnis syariah referensi utamanya tetap mengacu pada Al Quran dan Hadits dan referensi terkait lainnya dengan GCG dan contoh aktual. "Pedoman GGBS berlaku untuk semua pelaku bisnis syariah, tetapi standar minimal yang ada di pedoman perlu dirinci lebih lanjut dalam manual operasional masing-masing pelaku bisnis syariah dan pedoman sektoral," ujar Binhadi.

CIMB NIAGA SYARIAH CATAT KINERJA POSITIF

Kinerja unit usaha syariah (UUS) Bank CIMB Niaga meningkat pesat pada kuartal tiga 2011 dibanding periode sama tahun lalu. Rata-rata pertumbuhan meningkat di atas 80 persen dengan laba tumbuh 87 persen menjadi Rp 49 miliar.

Kepala Divisi Syariah CIMB Niaga, U Saefudin Noer, mengatakan per September 2011 pembiayaan CIMB Niaga Syariah tumbuh 86 persen, dari Rp 1,5 triliun menjadi Rp 2,8 triliun. Dari pembiayaan tersebut modal kerja memiliki prosentase cukup tinggi yaitu 38 persen, otomotif (12 persen), investasi (22 persen), KPR (16 persen), dan lainnya.

Pembiayaan gadai emas tercatat tumbuh 420 persen, dari Rp 6 miliar menjadi Rp 31 miliar. Saefudin mengungkapkan perluasan jaringan dan perbaikan layanan gadai menjadi kunci pertumbuhan rahn CIMB Niaga Syariah. Selain itu, pembiayaan otomotif juga mencatat pertumbuhan tertinggi yaitu 103 persen *year on year* (yoy), dari Rp 254 miliar menjadi Rp 517 miliar.

"KPR juga naik 84 persen yoy dari Rp 242 miliar jadi Rp 445 miliar," ujar Saefudin.
Di sisi dana pihak ketiga (DPK) CIMB Niaga Syariah juga mencatat pertumbuhan signifikan yaitu naik 95 persen dari Rp 1,7 triliun menjadi Rp 3,4 triliun. Pertumbuhan funding yang sangat tinggi membuat rasio pembiayaan terhadap DPK melorot menjadi 81 persen. Karena itu, tambah Saefudin, hingga akhir 2011 pihaknya akan melakukan ekspansi pembiayaan, terutama pada pembiayaan KPR yang menggunakan akad murabahah. Ekspansi pembiayaan juga akan dilakukan ke modal kerja dan investasi. Rasio pembiayaan bermasalah CIMB Niaga Syariah juga terjaga di bawah ketentuan BI, dengan catatan 0,5 persen.

BSM CATATKAN REKOR MURI UNTUK KEGIATAN BEDAH BUKU SERENTAK

Bank Syariah Mandiri (BSM) semakin eksis saja. Baru-baru ini, bank syariah berkinerja paling bagus di tanah air itu menggelar bedah buku secara serentak. Kegiatan yang diberi nama Let's Read ini digelar di kantor pusat BSM di Jakarta dan di 121 kantor cabang BSM di seluruh Indonesia. Dengan banyaknya jumlah kantor cabang secara serentak melakukan kegiatan bedah buku, maka BSM mencatatkan kegiatan ini pada Museum Rekor Indonesia (Muri).

Acara bedah buku berlangsung pada 11 November 2011. Kegiatan bedah buku ini merupakan bagian dari rangkaian acara Milad BSM ke-12. Seluruh Direksi BSM hadir pada kegiatan ini. Selain itu, kegiatan bedah buku di kantor pusat menghadirkan Yudi Latif, tokoh muda Muslim. Jumlah peserta bedah buku di kantor pusat mencapai 350 orang. Buku yang dibedah sendiri hari itu berjudul "Peran Intelegensia Muslim Indonesia" karya Yudi Latif. Adapun buku yang dibedah di kantor cabang berjudul "Islam Dalam Bingkai Kemanusiaan dan Keindonesiaan".

Bedah buku merupakan kegiatan rutin karyawan BSM. Setiap satu bulan sekali BSM Readers Club melakukan kegiatan bedah buku. Buku yang dikaji tidak hanya buku-buku dengan topik ekonomi dan perbankan, tapi juga buku-buku ke-Islaman. Direktur Utama BSM – Yuslam Fauzi mengatakan, kegiatan bedah buku dilakukan untuk membiasakan insan BSM pada kegiatan keilmuan. Gerbang utama dari kegiatan pro keilmuan adalah membaca. Dari kegiatan membaca diharapkan insan BSM memiliki wawasan yang luas, inovatif, dan kreatif dan siap menjadi pemimpin masa depan.

Direktur Muri-Jaya Suprana sangat mengapreasi kegiatan BSM yang memecahkan rekor MURI ini. Bahkan menurut Jaya Suprana, kegiatan bedah buku serentak dari BSM ini adalah merupakan sebuah rekor dunia. Pada momen ini pula, Jaya Suprana juga menyatakan respeknya terhadap kiprah dan komitmen BSM selama ini.

BNI SYARIAH GELAR QURBAN SERENTAK DI 38 CABANG INDONESIA

BNI Syariah bersama Unit Pelayanan Zakat (UPZ BNI Syariah) melaksanakan qurban secara serentak di 38 Kantor Cabang seluruh Indonesia dan Kantor Pusat. Pelaksanaan penyembelihan seremoni dilakukan pada 8 November 2011 di sentra ternak binaan UPZ BNI Syariah, Desa Cimande, Kabupaten Bogor.

Direktur Utama BNI Syariah, Rizqullah, mengungkapkan qurban ini dilaksanakan serentak di 38 Cabang dan Kantor Pusat BNI Syariah. "Alhamdulillah, qurban ini sebagai perwujudan ketaqwaan kepada Allah SWT, wujud nyata qurban BNI Syariah. Teknis pelaksanaan program ini dikordinasikan oleh UPZ BNI Syariah dan Serikat Pekerja BNI Syariah dalam rangka syiar Ibadah Qurban," ungkap Rizqullah dalam siaran persnya. Hewan qurban BNI Syariah tercatat sebanyak 1237 ekor kambing, sesuai jumlah karyawan BNI Syariah seluruh Indonesia. Pada kesempatan yang sama, Direksi BNI Syariah juga berpartisipasi dengan menyerahkan 3 ekor kambing. Ketua UPZ BNI Syariah, Supardi Najamuddin, mengungkapkan bahwa program ini diberi nama Qurban Amanah BNI Syariah. "Qurban Amanah BNI Syariah merupakan program sosial, manajemen memutuskan pemberian program fasilitas qurban bagi setiap karyawan. Dalam program ini, satu orang karyawan akan mendapatkan fasilitas untuk berqurban satu ekor kambing. Pengadministrasian tiap hewan qurban pun akan disesuaikan dengan nama masing-masing karyawan. Kami kelola pendistribusiannya ke seluruh cabang. Untuk wilayah Jabodetabek, kambing kami suplai namun untuk wilayah Cabang di luar wilayah tersebut kami bekerjasama dengan Rumah Zakat," tandas Supardi.

Selain itu, pada saat yang sama, UPZ BNI Syariah juga meresmikan Peternakan Amanah UPZ BNI Syariah, yang merupakan program yang bekerjasama dengan peternak setempat. "Peternakan ini harapannya dapat membantu masyarakat kurang mampu serta meningkatkan taraf hidup mereka," ujar Supardi.

2012: Outlook Keuangan Syariah Indonesia

Outlook keuangan syariah Indonesia di 2012 kian positif, malah diramalkan akan menjadi kiblat keuangan syariah dunia pada 2023. Sayang, di dalam negeri, UU Otoritas Jasa Keuangan masih belum terlihat berpihak kepada industri yang berpotensi melambungkan nama Indonesia ini.

Berbagai indikasi memberi sinyal bagus untuk perkembangan keuangan dan perbankan syariah di 2012. Deputi Gubernur Bank Indonesia (BI), Halim Alamsjah menilai perkembangan perbankan syariah di 2012 masih akan positif. *"Saya kira akan mengikuti tren positif seperti sebelumnya. Total aset masih akan tumbuh sekitar 40%, pembiayaan tidak akan jauh berbeda dengan yang sekarang di sekitar 38-40%. Itu saja sudah signifikan dibanding lima tahun sebelumnya yang hanya 30%-an", kata Halim pada malam penganugerahan Islamic Finance Award and Cup (IFAC) 2011 di Jakarta, 10 November 2011.*

Salah satu indikasi percepatan terlihat di tahun ini. Menurut Halim, "Dalam tempo setengah tahun market share perbankan syariah sudah naik 0,5%. Sebelumnya kan baru 3%, sekarang sudah 3,5%. Harapannya, Desember 2011 ini akan di atas 3,5%. Meskipun, perbankan konvensional juga sebenarnya berkembang".

Indonesia Pemimpin Keuangan Syariah Global pada 2023

Bagi pengamat ekonomi syariah Adiwarman Karim, "Industri perbankan syariah yang sekarang market share 3% saja sudah masuk peringkat empat besar di dunia. Indonesia itu berpotensi menjadi kiblat ekonomi dunia." Direktur Utama Karim Business Consulting, Adiwarman A Karim ini, dalam Seminar Economic Outlook: Membaca Peluang dan Tantangan Industri Keuangan Syariah 2012 yang dilaksanakan oleh Jurnalis Ekonomi Syariah (JES), 17 Januari 2011 malah menyampaikan data, bahwa Indonesia berpeluang menjadi yang terbesar dari lima besar keuangan syariah global dua dekade mendatang.

Mengutip Islamic Finance Intelligence Summit yang digelar pada 15 November 2011 di Kuala Lumpur, Adiwarman mengungkapkan Indonesia diprediksi akan memimpin industri keuangan syariah global yang total asetnya mencapai 8,6 Triliun USD. Pada 2023 perbankan syariah Indonesia menduduki peringkat pertama dengan total aset 1,597 triliun dolar AS, diikuti Pakistan (1,388 triliun), India (1,380 triliun), Bangladesh (1,154 triliun), Mesir (624 miliar), Turki (581 miliar). Bahkan sejumlah negara yang sebelumnya dikenal terdepan di industri perbankan syariah dunia berada di bawah Indonesia seperti Iran (387 miliar), Sudan (204 miliar), Arab Saudi (198 miliar), UK (190 miliar), Yaman (187 miliar), Suriah (163 miliar), Malaysia (133 miliar) dan Uni Emirat Arab (94 miliar).

Sebelumnya, dalam Islamic Finance Country Index di tahun ini. Peringkat Indonesia tepat berada di bawah Iran, Arab Saudi, dan Malaysia yang telah dikenal

""'"Dalam tempo setengah tahun market share perbankan syariah sudah naik 0.5%. Sebelumnya kan baru 3%, sekarang sudah 3,5%. Harapannya, Desember 2011 ini akan di atas 3,5%. Meskipun, perbankan konvensional juga sebenarnya berkembang", Deputi Gubernur BI, Halim Alamsjah"

sebagai pemain lama dalam industri perbankan syariah dunia. Dengan prestasi tersebut rasa optimisme pun mengemuka di kalangan pelaku keuangan syariah, walau masih terdapat sejumlah pekerjaan rumah yang masih harus diselesaikan.

Market Driven

Pasar keuangan syariah di Indonesia tak dinafikan lagi memiliki potensi yang begitu besar. Pada 2012 pertumbuhan industri keuangan syariah diperkirakan akan tetap positif. Menurut Adiwarman, potensi Indonesia sebagai kiblat ekonomi dunia sulit dihambat karena sifatnya yang *market driven*. Ekonomi syariah Indonesia didukung oleh dua faktor utama, yaitu populasi dan kreativitas. Ia juga menuturkan setidaknya ada empat usaha berbasis syariah yang akan maju di Indonesia, yaitu industri fesyen Muslim, industri makanan halal, industri media konten religi, dan industri keuangan syariah.

Usaha berbasis syariah Indonesia diuntungkan dengan besarnya jumlah populasi Muslim yang mencapai sekitar 200 juta orang. Khusus di industri keuangan syariah, Adiwarman mengungkapkan Indonesia menjadi satu-satunya negara demokrasi terbesar dunia yang pertumbuhan keuangan syariahnya berorientasi pada sektor ritel, mikro dan konsumer.

Peluang Indonesia untuk menjadi yang terdepan di industri perbankan syariah pun terbuka lebar. Adiwarman memaparkan saat ini nasabah bank syariah Indonesia telah mencapai 10 juta dan nasabah asuransi syariah 3,5 juta. Dengan total nasabah industri keuangan syariah sebanyak 13,5 juta, jumlah itu sama dengan total populasi muslim Malaysia dan hanya sedikit di bawah populasi Arab Saudi yang berjumlah 16 juta orang. "Tahun depan basis nasabah keuangan syariah Indonesia bisa sama dengan jumlah warga Saudi," tutur Adiwarman, sembari memberi catatan kecil bahwa keuangan syariah akan diterima luas asal prinsip syariah tidak menjadi faktor *dominant anxiety.*

Adiwarman menambahkan, dengan prediksi Indonesia yang akan memimpin industri perbankan syariah global diharapkan perbankan syariah Indonesia mampu mewarnai industri keuangan syariah dengan nilai Islam. "Dan nanti kita ingin ketika pangsa bank syariah 20% bank syariah punya dampak pada kestabilan ekonomi yang betul-betul terasa, itu baru namanya rahmatan lil alamin," tandas Adiwarman.

Peluang Besar untuk Berkembang

Bagi Direktur Utama BNI Syariah, Rizqullah, industri keuangan syariah di tahun depan tetap memiliki peluang besar untuk berkembang. Menengok perkembangan perbankan syariah dalam beberapa tahun belakangan, Rizqullah menandaskan industri perbankan syariah telah tumbuh luar biasa dari aset Rp 20 triliun kini sudah naik enam kali lipat.

Kendati demikian, ia tak menampik masih ada beberapa tantangan yang mesti dihadapi, salah satunya adalah SDM. Di industri terjadi kekuatiran kekurangan SDM, tapi melihat responsifnya lembaga pendidikan yang banyak membuka jurusan ekonomi syariah, kelangkaan SDM pun diharapkan dapat teratasi. "Tinggal bagaimana ke depan memperdalam dan meningkatkan kualitas sehingga SDM lebih siap masuk dunia kerja dan menjawab tantangan industri perbankan syariah," ujar Rizqullah.

Terkait kualitas SDM, terang Rizqullah, juga tak terlepas dari pengembangan produk di perbankan syariah yang harus terus menerus dilakukan. Di sini peran DSN dan BI juga sangat diharapkan supaya industri perbankan syariah sejalan dengan garis yang diterapkan dalam maqasid syariah. "Insya Allah pelaku perbankan syariah akan memanfaatkan peluang bisnis yang ada bukan

""Indonesia akan menjadi satu-satunya negara pemimpin dunia yang merepresentasikan nilai-nilai syariah dalam ekonomi," Pakar ekonomi Syariah, Adiwarman Karim."

semata mencari keuntungan tapi untuk para pemangku kepentingan lainnya," tukas Rizqullah.

Direktur Direktorat Perbankan Syariah BI, Mulya E Siregar, mengatakan pertumbuhan perbankan syariah Indonesia memiliki prospek yang baik di masa depan. Hingga Oktober saja aset perbankan syariah sudah mencapai hampir Rp 130 triliun. Di sisi pembiayaan perbankan syariah kini juga sudah mulai beralih dari murabahah ke mudharabah dan musyarakah.

Namun yang menjadi tantangan adalah dalam upaya meraih target pertumbuhan juga harus didukung oleh SDM yang andal, sistem operasi yang efisien dan pengawasan yang efektif. Serta upaya merealisasikan *political will* dari pimpinan negara untuk mewujudkan sistem perbankan syariah yang unggul secara internasional dan menciptakan peluang menggunakan channel perbankan syariah untuk menjangkau sektor ekonomi mikro dan memanfaatkan peluang pembiayaan pembangunan secara internasional.

Perlu Dewan Komisioner Syariah untuk OJK

Sementara, Anggota Komisi XI DPR, Andi Rahmat tidak terlalu optimis menghadapi 2012, meski indeks konsumer bagus. Ia menambahkan fakta terjadinya pengetatan likuditas di dunia barangkali tidak ada dampak langsung terhadap sektor keuangan Indonesia, tetapi jika Indonesia tidak berhati-hati dalam mengambil langkah di 2012, hal ini akan berpengaruh pada sentimen regulator dan mereka yang ingin migrasi ke sektor perbankan syariah.

Selain itu proses transisi Otoritas Jasa Keuangan yang berlangsung di tahun depan dinilai akan menjadi tantangan yang harus dihadapi keuangan syariah. "Ada transisi kelembagaan yang akan mempengaruhi pelaku industri," kata Andi. Persaingan pun diperkirakan akan semakin ketat di tahun depan.

Sekretaris Komite Ekonomi Nasional, Aviliani, mengatakan saat ini merupakan masa investasi karena dengan prediksi Indonesia sebentar lagi memperoleh investment grade, bunga akan turun. Aviliani pun memperkirakan pada 2020 Indonesia akan menjadi sembilan negara terbesar di dunia, dimana kelas menengah tumbuh hingga 130 juta orang. "Karena itu kita harus berbuat sesuatu dari sekarang jadi ketika kelas menengah bertambah kita harus membuat pasar yang menarik," kata Aviliani.

Kepala Ekonom HSBC untuk Asia Tenggara dan India, Leif Eskesen, mengatakan perlambatan ekonomi yang terjadi di Eropa dan Amerika menjadi momentum bagi Asia. Permintaan domestik dan konsumsi rumah tangga yang masih bagus di Asia, serta angka pengangguran yang turun cepat menjadi salah satu faktor yang mendukung perekonomian.

Andi juga melihat perlunya Dewan Komisioner dari kalangan ekonomi syariah untuk duduk di OJK. Sub sektor ekonomi satu ini memang belum tampak terepresentasi dari UU OJK yang bagi beberapa kalangan, masih terlihat banyak berkutat di persoalan personil bukan esensi lembaganya. "Saya rasa kita perlu satukan suara untuk menuntut ini, ada komisioner dari ekonomi syariah di OJK", kata Andi.

Pakar ekonomi syariah Muhammad Syakir Sula juga memandang OJK ini memang menjadi tantangan bagi ekonomi syariah di masa depan. Tantangan yang terutama dari sisi regulasi tentunya. Ini terjadi karena UU OJK yang baru disahkan akhir Oktober lalu oleh Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) tidak eksplisit atau implisit mengamanatkan pengembangan ekonomi syariah.

"Tidak dijelaskan secara detail, berbeda dengan di UU Perbankan yang sudah implisit atau eksplisit mengatur diatur soal bank syariah. Poin yang paling penting menurut saya adalah bagaimana implementasi OJK ini dapat membuat aturan supaya pengawasan dan pengaturan perbankan syariah diatur di dalam peraturan yang nanti dibuat oleh OJK dan itu harus detail. Kedua, perlu ada salah satu komisioner yang berasal dari komunitas syariah. Ini untuk mempermudah pengawasan terhadap industri keuangan syariah dan mengantisipasi pertumbuhannya yang bakal pesat ini. Kan semua outlook yang ada saat ini meramalkan demikian", kata Sekretaris Jenderal Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) ini.

Syakir Sula melihat komposisi Dewan Komisioner belum pas jika belum ada orang syariahnya. Sementara dari industri di luar keuangan syariah sudah ada. "Dari BI ex-officio satu anggota, dari Depkeu satu, sisanya tujuh orang Dewan Komisioner akan diambil dari masyarakat. Untuk Dewan Komisioner dari komunitas syariah ini bisa diambil dari industri, misalnya mantan Direksi bank syariah besar. Atau dari eks regulator, misalnya mantan Deputi Gubernur yang pro syariah. Atau juga dari kalangan pakar dan pengamat ekonomi syariah. Kalau saya cenderung ke mantan pelaku industri atau dari salah satu direksi bank syariah saat ini. Karena, tidak ada protokolernya, jadi tidak ribet", kata Syakir mengharapkan.

Beberapa nama disebut-sebut oleh Syakir Sula. Dari pelaku industri aktif, ada Yuslam Fauzi (Dirut Bank Syariah Mandiri) atau Riawan Amin (Direktur Independen CIMB Group, Malaysia yang mantan Dirut Bank Muamalat Indonesia). Dari mantan regulator yang hingga kini dekat dengan kalangan ekonomi syariah, ada Achyar Ilyas atau Maulana Malik Ibrahim (keduanya mantan Deputi Gubernur Bank Indonesia). Sementara dari kalangan pengamat dan pakar ada Muhammad Syafii Antonio (anggota Komite Ekonomi Nasional), dan sebagainya.

Lima Besar yang Membawa Nilai Syariah

Dus, dari berbagai proyeksi ekonomi dan keuangan syariah yang ada, dalam Outlook Perbankan Syariah 2012: Dua Dekade yang diselenggarakan oleh Bank SinarMas Syariah dan Universitas Islam Negeri (UIN) Jakarta, 22 November 2011, Adiwarman Karim meramalkan, Indonesia akan menjadi salah satu di antara lima pemimpin ekonomi dunia pada dua dekade mendatang. Menariknya, "Indonesia akan menjadi satu-satunya negara pemimpin dunia yang merepresentasikan nilai-nilai syariah dalam ekonomi. India juga diramalkan demikian. Negara besar ini akan membawa nilai-nilai Hinduisme. China juga, akan membawa nilai-nilai Konfusianisme. Amerika Serikat masih akan memimpin dengan membawa nilai-nilai campuran antara Yahudi dan Nasrani," kata Adiwarman menandaskan.

■ YR/YS/IA

"Saya rasa kita perlu satukan suara untuk menuntut ini, ada komisioner dari ekonomi syariah di OJK", Anggota Komisi XI, DPR RI, Andi Rahmat."

Ekonomi Indonesia masih akan diselamatkan oleh konsumsi domestik di 2012. "Sebagai acuan, ketika krisis keuangan global merebak dari Amerika Serikat pada 2008, setahun kemudian di 2009, konsumsi domestik kita mengomposisi 68% terhadap produk domestik bruto (PDB). Jadi, kalau Anda masih makan tiga kali sehari, belanja di pasar lokal, ekonomi kita masih bisa tumbuh di atas 5%", kata ekonom Econit, Hendri Saparini.

Outlook Keuangan Syariah 2012

Pengamat ekonomi syariah dari Karim Business Consulting, Adiwarman Karim dalam Outlook Perbankan Syariah 2012: Dua Dekade yang diselenggarakan oleh Bank SinarMas Syariah dan Universitas Islam Negeri (UIN) Jakarta, 22 November 2011, meramalkan pertumbuhan positif keuangan syariah di 2012 akan ditandai oleh:

- ✓ Menjamurnya Multifinance Syariah (seiring meningkatnya likuiditas bank syariah)
- ✓ Beberapa Asuransi Syariah akan Spin-off
- ✓ Beberapa Bank akan membuka UUS
- ✓ Beberapa Bank akan Konversi menjadi BUS (beberapa bank sudah berskala ekonomis untuk spin off, misal BTN Syariah)
- ✓ Perum Pegadaian menguatkan gadai emas syariah dan gadai tasjilli
- ✓ Peningkatan Signifikan outlet Perbankan Syariah (penambahan cabang dengan buka baru dan peningkatan status dan besaran outlet)
- ✓ Terjadi Polarisasi segmen pasar Perbankan Syariah (misal: BCA Syariah akan fokus ke UMKM, BNI Syariah akan fokus ke ritel consumer, BSM akan menjadi "supermarket" produk keuangan syariah, dan sebagainya)
- ✓ Segmen Usaha Kecil dan Mikro (UMKM) akan berkembang signifikan
- ✓ Segmen Consumer Banking akan berkembang signifikan
- ✓ Produk gadai emas tetap menjadi andalan baru (Pegadaian syariah akan makin memperkuat lini produk gadai emasnya seiring persaingan yang kian ketat dari perbankan syariah)

Proyeksi Aset Islamic Finance 2023 = USD 8602 Miliar
Islamic Financial Intelligence Summit 2011. The Banker Magazine And Bank Negara Malaysia, Sasana Kijang, Kuala Lumpur, 15 November 2011.

1. **INDONESIA (USD 1597 Miliar)**
2. PAKISTAN (USD 1388 Miliar)
3. INDIA (USD 1380 Miliar)
4. BANGLADESH (USD 1154 Miliar)
5. MESIR (USD 624 Miliar),
6. TURKI (USD 581 Miliar)
7. UK (USD 190 Miliar)
8. YEMEN (USD 187 Miliar)
9. SYIRIA (USD 163 Miliar),
10. MALAYSIA (USD 133 Miliar)
11. UAE (USD 94 Miliar)

Pelaku industri keuangan syariah bicara soal kinerja bisnis 2011 dan proyeksinya untuk 2012.

Outlook Keuangan Syariah

Yuslam Fauzi: "2012, BSM Akan Tetap Fokus ke UMKM"

Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai bank syariah terbesar dan berkinerja paling bagus di tanah air, menegaskan diri akan tetap fokus bisnisnya pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di 2012 sesuai tujuan syariah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. ***Direktur Utama BSM - Yuslam Fauzi*** *mengatakan kepada Yudi Suharso dari Sharing.*

Bagaimana BSM memandang tahun 2012? Optimistiskah?

Kami masih optimis, walaupun dunia pada umumnya, pertumbuhan ekonominya menurun. Tetapi Indonesia, sampai sekarang saja kita masih bisa tumbuh 6,5%. Inflasi juga masih bisa terjaga dengan baik. Mudah-mudahan, ini akan terbawa terus sampai di 2012. Itu optimisme kita. Kami dari perbankan syariah sih yakin ya. BSM sendiri, di dalam menyusun anggaran kami di tahun 2012, kami masih memperkirakan, bahwa Indonesia

Foto : Istimewa

InsyaAllah, aman-aman saja. Itu saja saya kira. Sehingga pertumbuhan kami, juga akan kami tetap jaga dengan baik di tahun 2012 nanti.

Tantangan untuk industri perbankan syariah di 2012?
Saya kira masih tetap sama, isu tantangannya adalah pada SDM-nya, terutama. Karena pertumbuhan perbankan syariah yang jauh lebih tinggi daripada perbankan konvensional. Seperti disampaikan Pak Halim Alamsyah (Deputy Gubernur BI-red), sampai dengan September 2011, *years on years* perbankan syariah itu sekitar 38% pertumbuhannya, kan? Jadi itu jauh lebih tinggi daripada perbankan konvensional. Namun kembali, selalu itu persoalannya, adalah persoalan SDM yang diperlukan. Karena makin banyak dibutuhkan orang, baik kuantitas, maupun kualitasnya untuk industri perbankan syariah ini.

Bagaimana dari sisi regulasinya?
Untuk regulasi, kita sejak dari dahulu, masih tetap mengharapkan adanya peraturan pajak yang fair, untuk deposannya, atau penabungnya bank syariah. Sederhananya, bila nasabah hendak mendepositokan uang di bank syariah, atau menabung di bank syariah, itu kan *return*-nya ada unsur ketidakpastian, karena sistemnya bagi hasil. Walaupun selama ini selalu bagi hasilnya bagus. Tapi tetap saja ada unsur ketidakpastian, kan? Mestinya, kita harapkan, pajaknya itu disesuaikan dengan investasi-investasi yang juga *return*-nya tidak pasti. Seperti misalnya saham, *return*-nya kan, deviden tidak pasti. Reksadana juga *return*-nya tidak pasti. Jadi jangan disamakan dengan investasi yang *return*-nya sudah pasti, seperti deposito di bank konvensional. Jadi, selama ini, untuk hal ini kami masih disamakan dengan bank konvensional.

Untuk menggenjot pertumbuhan di industri perbankan syariah tahun 2012, bagaimana saran anda?
Saya kira masing-masing bank syariah itu punya spesifikasi sendiri-sendiri, atau punya keahlian sendiri-sendiri. Yang ahli di bidang korporasi ya silakan. Tapi kalau kami, Bank Syariah Mandiri, memang sudah niat ingin fokus ke yang sektor UMKM. Jadi disitulah akan menjadi ladang kita di 2012 dan seterusnya.

Mengapa memilih UMKM?
Mikro , karena dari segi maqosid syariah, ini berarti membangun kesejahteraan masyarakat. Kita berpikir, bahwa dengan memberikan pembiayaan kepada sektor mikro dan menengah kecil, itu akan lebih cepat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Jadi strategi itu lebih dekat dengan tujuan syariah yang kami pahami.

Porsi pembiayaan mikro di BSM? Bagaimana targetnya di 2012?
Sekarang saja porsi pembiayaan UMKM kita per November 2011 ini, sudah sekitar 73%. Jadi tinggal 27% saja. Tapi nilai angkanya saya nggak ingat persis. Dengan 73% itu adalah di UMKM sekarang ini, jadi nanti di 2012, UMKM ini akan kita tingkatkan lagi.

Optimisme keuangan syariah di 2012?
Kalau kita sekarang nomor empat, berarti nomor satunya 'kan Iran, nomor dua Malaysia, dan nomor tiga Saudi Arabia. Diantara keempat negara itu, kalau kita lihat prospek ekonominya ke depan, Insya Allah Indonesia yang paling baik. Kita bicara jangan setahun, duatahun, yaa? Namun kita bicara lima tahun, sepuluh tahun, sampai duapuluh tahun ke depan! Nah, Indonesia itu yang paling potensial, karena kita punya basis demand dalam negeri, populasi kita yang kuat, agrikultur juga kita kuat. Jadi, potensinya masih sangat besar, asal dikelola dengan baik. Insya Allah, Indonesia akan menjadi yang paling baik diantara 4 negara itu. Kalau Indonesia menjadi yang paling baik, berarti kita punya potensi untuk menjadi yang nomor satu di dunia! Tinggal tunggu waktunya saja. ■

Denny Yusuf : "Asuransi Syariah Tambah Bagus di 2012"

Asuransi Mega Life Syariah menatap tahun 2012 dengan optimisme yang lebih tinggi. Keyakinan tersebut didasari fakta, bahwa sekarang ini industri asuransi syariah di tanah air, sudah semakin dikenal luas di masyarakat. ***Denny Yusuf,Kepala Divisi Syariah Asuransi Mega Life*** *mengatakan kepada Yudi Suharso dari Sharing.*

Bagaimana peta industri asuransi syariah di 2012?
Kalau sekarang, industri asuransi syariah *growth*-nya sudah mulai tumbuh. Hal tersebut dipengaruhi juga, karena industi perbankan syariah di tanah air juga sudah mulai besar. Dengan perbankan syariah mulai besar, maka kemudian asuransi syariahnya juga mulai ikut berkembang. Intinya, sekarang ini konsep syariah sudah mulai bisa diterima oleh semua lapisan masyarakat, baik masyarakat syariah ataupun non syariah. Jadi kami optimis, di 2012, perkembangan

asuransi syariah akan lebih besar.

Namun di tahun-tahun kemarin, industri asuransi syariah seakan kurang terdengar gregetnya?
Memang pasarnya selama ini masih belum tergarap maksimal. Karena selama ini, kami 'kan masih tetap fokusnya ke pangsa pasar yang masih itu-itu saja. Jadi dengan adanya kampanye go to asuransi, kemudian, konsep syariahnya kini juga sudah mulai dikenal oleh masyarakat, Insya Allah, asuransi syariah akan semakin baik.

Peta industri asuransi syariah di tanah air saat ini seperti apa, jika dibandingkan dengan asuransi konvensional?
Mungkin kalau dalam waktu dekat, kami belum akan menyamai asset daripada asuransi konvensional. Karena mereka (konvensional), 'kan sudah lama, sementara industri asuransi syariah sendiri relatif baru. Ada perusahaan asuransi syariah yang mungkin baru berdiri 3 tahun, atau empat tahun saja. Namun demikian, setidak-tidaknya dengan penetrasi kami yang semakin lama semakin berkembang, juga dengan semakin meningkatnya *growth* kami, dari yang asset 3%, lalu sekarang meningkat menjadi 4%, dari industri asuransi secara keseluruhan, kemudian pemahaman soal konsep syariah yang sudah mulai diterima oleh masyarakat dan bisa menjadi salah satu solusi dari kondisi ekonomi yang sekarang, maka kami bisa berharap industri asuransi syariah di tanah air ini akan terus tumbuh dengan baik untuk ke depannya.

Bagaimana dengan dukungan regulasi, apa yang perlu ditambah?
Yang pasti sekarang ini, Bapepam LK sedang menggodok untuk peraturan-peraturan syariah. Jadi soal regulasi ini, memang harus *step by step*. Kami berharap Depkeu bisa lebih men-*support* untuk hal ini. Jadi artinya, nanti peraturan asuransi syariah ini bisa lebih jelas lagi. Dan aturan-aturannya juga bisa lebih cepat penerapannya. Yang pasti adalah, aturan-aturan ini memang dibutuhkan. Artinya kan, karena syariah harus dipisahkan dari konvensional, jadi otomatis aturan-aturan untuk asuransi syariah itu harus jelas, dan baku, sehingga konsep syariahnya terjaga. Dengan aturan yang lebih baik, maka pelaporan-pelaporannya dan segala macamnya, kami akan bisa lebih terarah.

Target Mega Life Syariah sendiri di 2012?
Yang pasti kami akan lebih *growth* lagi di 2012. Untuk itu, artinya nanti di 2012, kami juga sudah siapkan produk-produk baru yang akan diluncurkan. Kami akan masuk ke produk-produk individu. Kalau dulu 'kan ke pembiayaan. Sekarang kami sudah mulai berekspansi, karena target kami sudah besar, maka otomatis kami ke produk individu. Jadi 2012 kami akan me-*launching* unit link syariah dari Mega Life Syariah.

Yang pasti untuk kinerja kami, alhamdulilah pertumbuhannya ada *growth* kurang lebih sekitar 100 % dibandingkan 2010. Kemudian, dari sisi partner bisnis, kami sudah bekerjasama dengan hampir semua bank-bank syariah. Nah, makanya kami optimis, di 2012 nanti, target kami memang akan lebih besar lagi. Untuk mendukung itu, otomatis kami harus ekspansi lebih besar lagi. Selain meluncurkan produk-produk individu, yang mungkin preminya besar, kami juga akan lebih giatkan lagi kerjasama dengan non bancassurance, seperti retail insurance segala macam.

Sampai November 2011 ini, penghimpunan premi kami sudah mencapai Rp. 20 Miliar. Atau meningkat cukup signifikan dibanding 2010, yang sekitar Rp 13 Miliar. Nah, di 2012 nanti, kami kurang lebih menargetkan penghimpunan sekitar Rp 100 Miliar. Dan kami optimis, karena kami memang sudah mem-*break down*-nya. Artinya ada porsi, di mana kami akan masuk ke produk-produk tertentu. Nah, 50% dari target itu, adalah dari yang unit link, sementara sisanya dari produk-produk tradisional dan produk-produk pembiayaan. ■

John Kosasih: "Ekonomi Indonesia Positif, Perbankan Syariah Optimis"

Penghargaan iB Best Retail Business yang digaet BCA Syariah di tahun ini memberi dorongan kuat bagi bank umum syariah satu ini untuk lebih meningkatkan bisnis ritel di tahun depan. Salah satu upayanya dalam menjangkau pasar yang lebih luas adalah dengan menyediakan layanan syariah di kantor bank induknya, BCA. Melalui perluasan layanan itu BCA Syariah pun membidik pertumbuhan minimal 30 % pada 2012. ***Direktur BCA Syariah, John Kosasih,*** *mengatakan kepada Yogi Respati dari Sharing. Penghargaan iB Best Retail*

Bagaimana pertumbuhan BCA Syariah pada 2011?
Aset BCA Syariah telah mencapai Rp 1 triliun jadi pertumbuhan kami kurang lebih 40 %. Pembiayaan kami *year on year* (yoy) tumbuh 80% dan dana pihak ketiga (DPK) hampir 50%, lalu profit tumbuh 40% yoy. Jadi kalau dilihat mestinya pertumbuhan BCA Syariah cukup signifikan kami sudah mencapai aset Rp 1,52 triliun per September, DPK mencapai Rp 720 Miliar, pembiayaan Rp 576 Miliar tumbuh dari Rp 321 Miliar.

Bagaimana proyeksi industri perbankan syariah tahun 2012?
Saya kira pertumbuhan perbankan di 2012 masih tetap oke. Kami menargetkan pertumbuhan di komersil, UKM, mikro dan konsumer masih tetap signifikan di tahun depan dan pertumbuhan dana akan ditopang ekspansi outlet-outlet kami. Jadi tahun ini kami sudah membuat ekspansi membuka layanan syariah di 10 kantor induk, total sudah 25 outlet yang dilaksanakan. Sampai akhir 2011 total mungkin 28 kantor yang beroperasi.

Apa yang membuat BCA Syariah optimis terhadap pertumbuhan tahun depan?
Dari sektor konsumer kami melihat tumbuh luar biasa, dan sektor mikro juga pertumbuhan cukup tinggi, lalu dari industri seperti sawit juga luar biasa tumbuhnya. Saya pikir tahun 2012 masih tetap memberi prospek yang baik. Saya pikir secara umum kami tetap optimis dengan perekonomian Indonesia dan perbankan juga mestinya pertumbuhannya baik.

Bagaimana dengan target pertumbuhan BCA Syariah tahun depan?
Kami menargetkan pertumbuhan minimal 30%. Sektor yang akan kami coba tetap sama yaitu sektor UKM, komersial, mikro dan konsumer itu tetap jadi andalan kami. Sekarang UKM dan mikro ada sekitar 46% jadi sudah hampir 50%. Kami targetkan di tahun depan angkanya sama seperti itu.

Apa yang menjadi tantangan di tahun depan?
Di 2012 kami akan mencoba memberikan inovasi produk baru, salah satunya investasi di emas. BCA Syariah akan melihat potensi kesana dan mungkin akan kembangkan produk-produk yang terkait dengan investasi di emas. Kami akan mencoba untuk lebih ekspansif terutama di sektor mikro, tapi juga sektor konsumer tetap tidak akan kami tinggalkan.

Bagaimana dengan produk gadai emas?
Untuk sementara waktu kami akan memikirkan investasi emas jadi mungkin itu yang akan kami coba. Targetnya belum karena seluruh pembiayaan pertumbuhan ditargetkan minimal 30%. Pertumbuhan yoy September tahun lalu ke September 2011 kan juga cukup besar.

Di tahun depan diperkirakan banyak bank syariah masuk ke mikro, apa yang akan menjadi pembeda di BCA Syariah?
Tunggu tanggal mainnya BCA Syariah pasti punya suatu terobosan. Sekarang kami mencoba pembiayaan mikronya ada tiga *pilot project* di Bekasi, Tangerang dan Bogor. Untuk mikro kami mencoba memberikan pelayanan pembiayaan antara Rp 50 juta sampai Rp 200 juta. Sekarang paling baru sebulan jalan. Di 2012 nanti kami lihat perkembangannya dari tiga *pilot* ini, kalau bagus kami akan melakukan replikasi. Tentunya kami akan melakukan pembangunan infrastruktur tapi kami tidak bisa targetkan berapa. ■

Dr. Ahmad Satori Ismail :

"Industri Ekonomi Syariah Akan Menunjukkan Ketangguhannya Di Masa Krisis"

Karakteristik ekonomi syariah yang berkeadilan, transparan, dan selalu mengutamakan kemashalatan bagi banyak ummat, akan menjadi sesuatu kekuatan yang bertahan kokoh pada saat terjadi gejolak krisis ekonomi dunia. Prof. Dr. Ahmad Satori Ismail – Ketua Umum IKADI (Ikatan Dai Indonesia) kepada Yudi Suharso dari *Sharing.*

Bagaimana prospek industri ekonomi syariah di tahun 2012? Mampukah survive dari ancaman krisis di Eropa?
Ketika manusia-manusia yang tidak memegang prinsip-prinsip syariah, akan terus mengalami penurunan, dan bisa-bisa sampai kepada tingkat kebangkrutan, maka nanti justru dunia akan semakin tertarik dengan sistem ekonomi syariah. Nah, di saat bank-bank di dunia Barat sudah banyak yang colaps, karena banyak berbisnis dalam hal-hal yang dilarang oleh Islam, maka justru bank syariah akan menunjukkan kekokohannya di dalam menghadapi krisis. Nah, seandainya manusia-manusia ini mengambil pelajaran dari krisis-krisis sebelumnya, maka kita optimis, bahwa umat manusia, khususnya ummat Islam, akan lebih memperhatikan ekonomi syariah, perbankan syariah, ataupun yang serba syariah.
Saya yakin, Insya Allah di 2012, industri ekonomi syariah akan terus meningkat. Dengan syarat ,bahwa semua berpegang teguh pada kaidah-kaidah sesuai dengan ajaran islam. Justru ketika orang-orang mulai bosan dengan bank konvensional yang rentan dengan pengaruh dampak dari krisis global, maka mereka akan kembali ke bank syariah.

Kenapa anda yakin dengan kekuatan ekonomi syariah?
Dalam menghadapi situasi apa pun, ketika kita berpegang teguh pada ajaran agama Allah SWT, dan berkomitmen dengan nilai-nilai Islam, maka Insya Allah ekonomi syariah akan semakin maju. Namun ini dengan catatan, bahwa bank syariahnya juga jangan sampai sembrono di dalam melaksanakan aturan syariahnya. Seandainya bank syariah justru sangat mempermudah aturannya, dalam artian tidak commit terhadap prinsip syariah, sehingga orang-orang lalu berpendapat, bahwa bank syariah itu sama saja dengan konvensional, maka hal ini sangat membahayakan. Karena itu, bank syariah harus memperlihatkan keistimewaannya, dengan nilai-nilai syariahnya tadi. Bahwa di dalam semua akadnya itu sesuai dengan syariah. Kemudian bila terjadi apa-apa dengan para konsumen pun, ya mereka tetap diperhatikan. Ada orang yang tidak bisa membayar karena suatu hal, maka disitu tidak ada riba, tetapi tetap sesuai dengan syariah.

Kompetisi usaha mikro di industri perbankan syariah akan semakin ketat seiring dengan mulai siapnya sejumlah bank syariah untuk terjun langsung ke sektor ini. ***Direktur Utama Bank Mega Syariah, Beny Witjaksono*** *mengatakan kepada Yogi Respati dari Sharing.*

Beny Witjaksono: "Mikro Semakin Kencang di 2012"

Menurut Anda, bagaimana proyeksi pertumbuhan industri perbankan syariah pada 2012?
Dari segi pembiayaan dengan gadai dibatasi sepertinya gadai tidak akan sehingar bingar sekarang. Tetapi mikro akan tambah seru karena semua sudah pasang kuda-kuda kencang jadi kami bisa lebih banyak bersaing dengan konvensional, selain bank syariah juga masuk ke bisnis itu. Untuk korporat pemainnya masih itu-itu saja, bank-bank syariah lain yang belum banyak ke korporat masih juga belum akan masuk kesitu. Namun untuk segmen konsumer mulai lebih kencang meski kami tahu tahun depan ada bayang-bayang krisis Eropa dan Amerika tapi rasanya Indonesia yang ditopang konsumsi domestik masih cukup kencang dan masih menjanjikan. Cuma memang motornya (perbankan syariah) adalah BSM itu mengerem pertumbuhan dari biasanya 40 % lebih sekarang antara 20-30 %, jadi secara industri pertumbuhan agak tertahan karena mereka *the biggest player*. *Overall* (pertumbuhan industri perbankan syariah) memang tidak sekencang tahun ini tapi tetap tumbuh dan saya pikir kami tetap optimis itu lebih baik tumbuhnya dibanding konvensional.

Di sisi *funding* ini akan terjadi pergeseran cukup signifikan dari dana mahal ke dana murah. Upaya teman-teman ini cukup maksimal dan menurut saya motor yang cukup bagus untuk dipakai adalah yang *related* dengan tabungan haji itu cukup signifikan untuk menambah dana murah perbankan syariah. Kami berharap pembahasan UU Haji bisa berjalan dan bisa disahkan, sehingga dana haji bisa disalurkan penuh kepada bank syariah dan kalau itu bisa terjadi maka akan lebih bagus kecepatannya.

Dari segi lain kalau komersial bank syariah sekarang sudah mulai diperhitungkan. Kalau komersial kami ikut berarti giro yang sifatnya transaksional akan cukup besar. Tabungan dan lainnya dengan iklan yang sudah ada sekarang ini kedudukan kami di pasar juga semakin bagus jadi harapan untuk menambah nasabah juga cukup besar. Sekarang total sudah hampir 4 juta nasabah jadi sudah bagus pertumbuhannya dan tinggal mempertahankan momentumnya, sehingga pertumbuhan masih sejalan.

Berapa perkiraan *range* pertumbuhan industri perbankan syariah 2012?
Biasanya kalau pembiayaan tumbuh 20-30 % ya kurang lebih *funding*-nya seperti itu karena teman-teman sudah lebih baik. Pertumbuhan ekonomi kami optimisnya 6,5 %, tapi itu juga bukan berarti menjadi jaminan tahun depan kami tidak akan kena krisis jadi menurut saya ini kami harus hati-hati juga.

Saat ini banyak bank syariah mengarahkan penetrasi ke mikro, menurut Anda?
Ya sudah jadi hal yang wajar, logis karena pertumbuhan ekonomi kami 70% itu disumbang oleh ekonomi domestik itu ya artinya dari penduduk satu ke penduduk lain. Bayangkan dari sebuah hajatan reuni itu gara-gara Facebook *kan* luar biasa, bayangkan uang dari pedagang kaki lima dibelanjakan ke daerah. Ini dari suatu bisnis reuni saja sudah melibatkan miliaran uang karena naik pesawat, di sana mungkin juga memakai tempat rekreasi dan *event organizer*. Semua orang mengajak reuni terus makan nasi goreng dan rendang juga jadi terkenal. Selain itu uang yang masuk ke Indonesia kan juga jalan terus dan itu muternya di Indonesia lagi.

Jadi sepertinya pembiayaan ke mikro akan diperbesar?
Ya semua orang ke sana karena marginnya bagus. Pertumbuhan mikro akan lebih dari pertumbuhan sektor lain. Kalau pembiayaan mikro BMS kami bicara peningkatan sekitar 20% dari sebelumnya. Posisi mikro BMS Rp 2,5 Triliun tumbuh jadi Rp 3 Triliun. Pembiayaan masih ke mikro dan gadai karena masih punya cukup ruangan di sana, sama ke *joint financing*. Portofolionya mikro sekarang ada di 70%, gadai 3%, *joint financing* antara 7-8% per Oktober 2011. Sekarang total pembiayaan 3,6 Triliun dan target tahun depan pembiayaan jadi Rp 4 Triliun. Akhir tahun ini sebenarnya harapannya mendekati Rp 4 Triliun tapi sepertinya agak sulit.

Tahun depan mikro dan gadai tetap jadi lini bisnis utama BMS?
Ya, kami masih berharap karena itu yang masih punya ruangan untuk tumbuh dan masih lumayan marginnya. Total aset di kuartal tiga 2011 kami sudah Rp 5,1 Triliun. Pertumbuhan *year on year* tidak besar hanya 10% dari tahun lalu yang sebesar Rp 4 Triliun. Sementara DPK sekarang nyaris Rp 4 Triliun dengan kenaikannya sama dengan pertumbuhan aset.

Apa yang menjadi tantangan industri perbankan syariah pada 2012?
Saya pikir yang utama masih memperbaiki kinerja kualitas SDM. Tantangan terbesar disitu, lalu edukasi nasabah kami harus terus. Banyak kasus sekarang ini karena pemahaman dari nasabah belum maksimal karena biasanya selama ini dilayani

bank konvensional lalu ke syariah loh kok jadi begini jadi mereka anggap kami lebih kencang dari bank konvensional.

Bagaimana dengan regulasi?
Menurut saya ada banyak PR yang harus dikerjakan sekarang mengenai risk management, lalu dari industri ini kami berharap sedang mempersiapkan kode etik bankir syariah sama SDM. Jadi nanti transfer of employee diantara bank syariah ada aturannya. Kalau kami berpikir menyerobot SDM itu ada hal yang tidak kami ketahui baik bagi yang ditinggalkan maupun yang menerima, sehingga di industri akan kemasukan orang tidak bagus dan seharusnya dia tidak membayar sedemikian mahal karena kalau mahal di industri akan menanggung beban berlebihan hanya karena seorang SDM bisa bluffing dan bisa presentasi bagus. Kode etik bankir *kan* sudah ada tapi kami ingin ada kekhususan buat bank syariah. Jadi jelas kami ada beberapa penekanan terhadap *good corporate governance* (GCG). GCG memang sudah ada pedomannya tapi ada kekhususan yang kami minta untuk ditonjolkan seperti amanahnya.

Dengan tersedianya kode etik akan bisa turut mendorong pertumbuhan?
Harapannya begitu karena industri kan bukan hanya dibuat untuk 1, 2, 5, atau 10 tahun. Kami ingin yang *the long run* sehingga segala sesuatu kami tidak melihatnya sekarang atau besok. Satu bank sekarang ini kesedot orangnya, besok bank ini yang satu lagi, jadi perlu waktu panjang.

Apa langkah BMS untuk menghadapi tantangan SDM?
Kami konsisten mulai rekrutmennya kami perbaiki. Orang yang ada di dalam kami maintain lebih baik lagi lalu kesejahteraannya kami perhatikan, terus yang lebih penting lagi produktivitasnya ditingkatkan.

Berdasar Islamic Finance Country Index perbankan syariah Indonesia menduduki peringkat empat, bagaimana pendapat Anda?
Kalau bicara prospek jelas penduduk Indonesia banyak dan muslimnya juga banyak. Memang pertumbuhan ekonomi kami bagus dan tidak ada pilihan lain Indonesia yang menjadi *central economy growth*, yang memimpin Indonesia tinggal kami berperan seperti apa. ■

Industri Asuransi Syariah Berpeluang Tumbuh 15%

Memasuki 2012 sejumlah unit usaha syariah asuransi konvensional pun bersiap melakukan kajian pemisahan usaha syariah dengan induk (*spin off*). Bapepam-LK yang dikabarkan tengah menyiapkan peraturan mengenai *spin off* unit syariah asuransi membuat pelaku industri mengambil ancang-ancang. Selain itu, di tengah isu *spin off* tahun depan juga diperkirakan pasar ritel asuransi syariah akan semakin ramai.

Chief of Sharia and Corporate Communications Allianz, Kiswati Soeryoko, memaparkan pandangannya mengenai industri asuransi syariah tahun depan kepada Yogi Respati dari *Sharing*.

Bagaimana proyeksi industri asuransi syariah Indonesia pada 2012? Berapa pertumbuhannya dan mengapa?

Industri asuransi syariah memiliki peluang untuk tumbuh sekitar 15% karena banyak operator asuransi syariah di Indonesia yang akan meluncurkan produk dan layanan baru bagi nasabah dan juga calon nasabah. Selain itu kondisi ekonomi Indonesia juga memberikan harapan positif untuk terus tumbuh.

Industri asuransi syariah Indonesia di tahun depan sepertinya akan lebih banyak ke pasar mana?

Masih tetap dengan target pasar yang sama yaitu kelas menengah dan atas, namun ada beberapa perusahaan asuransi yang mulai masuk ke asuransi mikro syariah, seperti halnya Allianz yang memiliki produk Payung Keluarga Syariah.

Akan seperti apa peta persaingan pasar ritel asuransi syariah di 2012?

Sebenarnya saat ini mayoritas asuransi syariah justru fokus di bisnis ritel, khususnya untuk produk asuransi jiwa syariah. Hal ini bisa dilihat dari terus tumbuhnya sistem kanal penjualan keagenan untuk asuransi jiwa sebagai kontributor utama pendapatan premi. Selain itu jika kita melihat kembali pada situasi krisis keuangan tahun 1998 dan 2008 di Indonesia, justru bisnis yang berbasis segmen ritel ini yang paling bertahan.

Seberapa besar potensi pasar ritel itu?

Jika melihat data statistik asuransi jiwa tahun 2009 yang dirilis oleh Bapepam LK, maka potensi pasar asuransi syariah ritel masih sangat besar. Jika saat ini market share asuransi syariah di Indonesia berada di kisaran 2,9% maka jika dibandingkan dengan market share asuransi secara umum maka pertumbuhan idealnya bisa mencapai 25% per tahun.

Beberapa unit asuransi syariah ada yang berencana melakukan *spin off*, bagaimana ini akan mengubah industri asuransi syariah Indonesia?

Dengan *spin off*-nya unit usaha asuransi syariah menjadi perusahaan independen, menurut kami akan bisa memacu angka pertumbuhan premi, nasabah dan jangkauan wilayah layanan. Hal ini tentunya karena dengan menjadi sebuah perusahaan independen, tim manajemen perusahaan akan bisa lebih fokus untuk tumbuh lebih pesat dan ekspansi lebih besar untuk mengejar skala ekonomis layaknya sebuah perusahaan independen. Tentunya, potensi ini harus terus dijaga dengan profesionalisme dari seluruh lini perusahaan dari penjualan, back office hingga pelayanan klaim. Jika semuanya berjalan ke arah ini, tentunya lebih banyak masyarakat yang akan bisa menikmati asuransi dengan tingkat pelayanan yang semakin baik. Namun demikian, hingga kini, kami belum mendapatkan berapa banyak informasi unit usaha syariah yang akan melakukan spin off. Mungkin saja industri masih menunggu regulasi pemerintah yang lebih lengkap tentang hal ini.

Apa langkah Allianz Syariah untuk tetap dapat berkompetisi di tahun depan? Saluran distribusi mana yang jadi andalan dan mengapa?

Kami selalu fokus pada tiga hal penting dalam pengembangan bisnis kami, yaitu pelayanan nasabah, termasuk pada peningkatan sistem informasi dan teknologi dan pusat layanan nasabah. Saat ini kami sudah memiliki pusat layanan nasabah yang kami sebut dengan Allianz Center di empat kota besar yaitu, Jakarta, Bandung, Surabaya, dan Denpasar. Kedua, penguatan sales force kami baik di kanal distribusi keagenan maupun bancassurance. Untuk kanal keagenan kami sudah meluncurkan satu sistem keagenan yang kokoh dan berkelanjutan yaitu Allianz Star Network. Selain itu peningkatan pengetahuan dan profesionalisme sales force melalui pelatihan yang berkesinambungan melalui Allianz Indonesia Corporate University. Ketiga, dengan pengembangan produk yang inovatif dan terjangkau oleh masyarakat, termasuk untuk produk asuransi mikro. ▪

15%

Faisal selama ini lebih dikenal sebagai pengamat ekonomi makro. Kali ini, ia bicara tentang perbankan dan keuangan syariah di 2012. lulusan Master of Arts dalam bidang ekonomi dari Vanderbilt University, Nashville, Tennessee, Amerika (1988) mengatakan kepada Yudi Suharso saat "Economic Outlook 2012 Permata Bank", November 2011.

Faisal Basri: "Bank Syariah Jangan Menjual Emas, Karena Merugikan Ekonomi"

Bagaimana secara umum pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2012?
Menurut saya, kalau kita bicara 2012, kira-kira mirip analoginya dengan tahun 2009, dimana waktu itu pertumbuhan ekonomi dunia minus 5%. Sementara, Jepang minus 9%, Eropa minus 4%, dan Amerika Serikat minus dua koma sekian persen. Indonesia pada waktu itu, bila secara umum di dunia terjadi resesi, maka kita bisa tumbuh sampai 4,5%. Nah, sekarang dengan pertumbuhan ekonomi dunia positif, yaitu 4,3% pada bulan Juli 2011, dan di bulan Oktober 2011 dikoreksi menjadi 4%, maka untuk tahun depan pun, pertumbuhan ekonomi dunia diperkirakan 4%.

Jadi, dengan pertumbuhan ekonomi dunia 4%, masak Indonesia hanya 4% ? Nggak mungkin. Jadi kemungkinan besar, pertumbuhan ekonomi Indonesia di 2012, kalau kondisi krisis sekarang, masih tetap berada pada level yang sama, maka pertumbuhan kita bisa 6,6% sampai 6,7%. Tapi kalau krisis di Eropa ini menjelma menjadi suatu krisis keuangan, misalnya, ada satu bank di Eropa yang kolaps, maka pertumbuhan kita bisa turun ke angka 5%. Dan kalau krisis di Eropa berkembang menjadi krisis

global, maka pertumbuhan kita akan turun ke 4,5%, mirip seperti 2009. Tapi kan probabilitas untuk menjadi krisis global itu, sangat kecil. Karena upaya-upaya untuk menyelesaikan krisis di Eropa juga sudah dengan semaksimal mungkin dilakukan di sana.

Baiklah, bagaimana prediksi anda tentang industri ekonomi syariah di tahun 2012?
Pertama, barangkali tantangan ekonomi syariah itu, yaitu sekarang suku bunga turun. Ini *'kan* peluang buat industri ekonomi syariah. Karena dengan begitu, maka bagi hasilnya secara relatif akan lebih baik, dengan kecenderungan suku bunga yang turun itu.

Yang kedua, saya melihat ekonomi syariah ini tidak diiringi oleh inovasi di dalam produk-produknya. Justru terjadi kemunduran buat bank syariah, dengan sekarang mereka menjual emas. Buat perekonomian, emas itu tidak beredar, dan tidak mengalir ke dalam sistem, sehingga menyebabkan *credit to GDP ratio* kita tidak naik-naik. *Credit to GDP ratio* kita terendah di dunia, 23%. Nah, kalau makin banyak lagi, uang yang masuk dalam bentuk emas batangan, itu semakin bahaya! Yang untung cuma pemilik emas, sama banknya. Tapi, ekonomi merugi.

Oleh karena itu, kalau mau maju, bank syariah itu harus keluar dari paradigma itu. Bank syariah itu bukan pegadaian, tapi kok mengapa dia meniru-niru pegadaian? Jadi seharusnya lebih kreatif. Ekonomi syariah itu 'kan anti thesa dari perbankan konvensional. Nah, seharusnya ekonomi syariah beda dengan apa yang dilakukan oleh perbankan konvensional. Dalam artian, misalnya, kalau perbankan konvensional butuh agunan, maka seharusnya bank syariah agunannya, hanya minimal sekali. Tapi ternyata ada regulasi dari Bank Indonesia, bank syariahnya juga harus pakai agunan. Jadi Bank Indonesia-nya sendiri juga masih takut-takut untuk melepas bank syariah ini.

Meskipun begitu, menurut saya, secara keseluruhan, industri perbankan syariah peluangnya akan lebih besar. Oleh karena itu, penetrasinya juga kemungkinan akan lebih besar di 2012.

Mungkinkah sistem ekonomi syariah menjadi solusi bagi ekonomi Indonesia, yang rentan pengaruh krisis luar?
Saya 'sih nggak melihat itu. Jadi, intinya apa sih syariah itu? Syariah adalah mencoba untuk mendorong kegiatan yang produktif. Jadi, misalnya, di dalam Islam itu, kalau sawah yang beririgrasi, maka pajaknya lebih rendah daripada sawah yang tidak beririgrasi. Itu kan menunjukkan, bahwa Tuhan melarang mahluknya untuk tidak bersyukur. Wujud dari syukur itu adalah memanfaatkan karunia Tuhan dengan semaksimal mungkin, agar maslahatnya menjadi seluas mungkin. Namun dengan bank syariah menjual emas? Maka yang untung cuma segelintir.

Jadi daripada bicara syariah, apa nggak? Saya lebih penting untuk menekankan prinsip-prinsip dasarnya. Kemudian, industri ini harus melakukan inovasi di dalam produk-produknya. Jadi lebih pada substansinya. Saran saya, industri syariah juga harus mendorong kegiatan-kegiatan yang produktif. Coba misalnya, ada bedanya atau tidak, struktur penyaluran kredit di perbankan syariah dibandingkan konvensional? Kalau di perbankan konvensional itu 'kan kira-kira 54% kredit konsumsinya. Nah, kalau di bank syariah, kredit konsumsinya juga segitu, ya berarti sama saja 'kan? Jadi bedanya cuma yang satu ada label syariah, dan yang satunya nggak. Jadi bisa kehilangan substansinya, kalau seperti itu. ■

Sinergi Akademisi dan Industri

Dalam menghadapi tantangan ke depan, dunia industri keuangan syariah dan akademisi mestinya saling bersinergi. Mestinya? Ya, memang seharusnya begitu. Tuntutan untuk itu di ekonomi dan bisnis berbasis syariah sebernarnya sudah lama menjadi tuntutan. Maka di laporan utama penghujung 2011 ini kami menurunkan juga laporan beberapa disertasi di bidang ekonomi dan keuangan syariah yang mengantarkan mahasiswa penulisnya meraih gelar doktoral.

Mengukur Spekulasi Saham Syariah

Mungkin orang satu ini dapat dikatakan telah mendedikasikan hidupnya untuk perbaikan sistem pasar modal syariah. Dedikasi itu mengantarkannya dari praktisi menjadi akademisi. Membawanya ke pencarian demi pencarian untuk satu segmen dalam pasar modal Indonesia, tingkat spekulasi saham dalam Jakarta Islamic Indeks.

Prof. Dr. Soemarno, guru besar Fakultas Ekonomi Universitas Padjajaran, bandung bertanya kepada orang ini, jika sukuk sudah dilabeli sebagai obligasi syariah, adakah saham syariah? Josep Ginting, kandidat doktor kampus ini meyakini bahwa saham syariah itu ada, dan saham yang tergolong Daftar Efek Syariah (DES) dapat dikatakan demikian. Kriterianya banyak, salah satunya dari sisi bisnis emiten, komposisi utang bunga, dan pembuktian empiris.

Di poin ketiga inilah disertasi ini bekerja. Karya ilmiah kelas doktoral yang oleh penulisnya diklaim sebagai inovasi atas penentuan kriteria saham syariah dalam Jakarta Islamic Index (JII). Inovasi mengarahkan mantan Direktur Investasi PT Danareksa Investment Management (DIM) ini kepada pencarian demi pencarian.

Pada 4 November 2011, Josep yang juga perumus JII bersama Dr. Iwan Pontjówinoto (mantan Dirut PT DIM) pada 2000 ini meloloskan model seleksi saham pada JII di hadapan para guru besar Unpad. Model ini dinamakannya Speculative Alert Reducing System of Islamic Stocks Selection (SARSI). "Inilah kegunaan sebuah penelitian", kata Josep saat sidang promosi doktoralnya.

Model SARSI menggabungkan prinsip syariat Islam, matematika, statistika, dan ilmu keuangan. Syariat Islam dijadikan filosofinya yang memberi arah alat matematika dan statistika mana yang dipakai, dan bahan baku dari sektor keuangan mana yang diambil.

Model SARSI mampu menampilkan volatilitas harga saham yang diteliti (AALI dan ASRI). Dari volatilitas yang tergambar dalam grafik tersebut dan mean square error (MSE) yang kecil (harga forecast tidak jauh berbeda dengan harga aktual saham), syariat Islam memberi petunjuk apakah saham tersebut spekulatif atau tidak. "Unsur penting syariat Islam dalam hal ini bagi saya adalah niat. Dan niat dapat dilihat dari volatilitas itu", kata Josep. Bisakah demikian? Josep menjawab, "Kalau begitu pakai apa lagi?"

Rendahnya tingkat spekulasi menurut Josep, bisa diindikasikan dengan data yang memiliki varian yang konstan (homoskedastisitas).

"Meskipun, mustahil ada yang homokedastisitas murni, paling tidak heterokedastisitas-nya rendah", kata Josep.

Tingkat spekulasi juga dapat diukur dengan model realized volatility ARFIMA, yaitu dengan mengukur MSE yang terkecil adalah yang memiliki tingkat spekulasi terkecil karena diperoleh angka estimasi dari data yang memiliki varian yang cenderung konstan.

Penelitian ini dijelaskan Josep akan berguna untuk regulator pasar modal, para akademisi, dan praktisi keuangan. Josep memberi saran kepada Bapepam LK, Bursa Efek Indonesia (BEI), dan Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI dari penelitiannya ini.

Pertama, untuk menetapkan saham-saham yang ada di JII di Bursa Efek Indonesia ataupun Indeks Saham Syariah Indonesia berdasarkan volatilitas harga saham dengan menerapkan SARSI. Hal ini penting mengingat investor membutuhkan tolok ukur yang tepat dalam membandingkan kinerja investasi yang dimiliki investor tersebut.

Kedua, untuk menjadi dasar DSN MUI dalam memberikan fatwa halal tidaknya saham tertentu dari perspektif tingkat spekulasi saham-saham untuk dimasukkan ke dalam JII atau indeks saham syariah lainnya. Pada proses pemberian fatwa dapat dilakukan dengan menggunakan SARSI untuk mengukur apakah suatu jenis saham memiliki fluktuasi yang tinggi atau tidak. DSN dapat menggunakan subyektifitasnya untuk memeringkat saham sehingga batas toleransi SARSI tertentu.
Dekan FE Unpad, Prof. Dr. Ernie Tisnawati Sule, SE.M.Si berharap model yang dihasilkan Josep Ginting ini dapat menjadi satu model yang diakui baik di dunia akademisi maupun bisnis berasal dari Universitas Padjajaran." Ini menjadi satu kebanggaan untuk kami, selain upaya kami juga untuk memperbaiki sistem keuangan syariah di Indonesia. Model ini kami harap bisa memiliki HAKI. Kami sendiri yang akan mendaftarkannya ke HAKI, bahwa ini modelnya Josep Ginting dari Unpad", kata Prof. Dr. Ernie.

Prof Dr. Ernie juga melihat urgensi model ini untuk sistem keuangan syariah saat ini. "Dalamsyariah Islam ada yang harus dihindari, antara lain spekulasi. Meskipun tidak bisa 100% dihindari, tetapi dapat diminimalisasi dengan cara menghitung secara detail tingkat perubahan harganya, day by day, dan detik demi detik. Memang ini juga belum bisa menjamin sepenuhnya. Maka, ada dua sisi yang harus diperhatikan. Pertama, dari sahamnya itu sendiri dan investornya. Investor harus memiliki sikap yang syariah. Mereka memilih saham bukan karena mau spekulasi, tetapi investasi. Sementara dilihat dari sahamnya sendiri, sudah ada persyaratan dan metode seleksinya yang kemudian coba disempurnakan dengan penelitian mahasiswa kami ini", kata guru besar bidang ilmu manajemen sumber daya manusia (SDM) ini kepada Sharing.

Zakat Mengurangi Kemiskinan

Peneliti berikutnya dalam laporan ini adalah dari Dr. Tatik Mariyanti, pengajar di Universitas Trisakti, Jakarta, yang mendapat gelar doktoral dari Program Doktor Ilmu Ekonomi Uniersitas Trisakti pada Oktober 2011 Tatik lulus dengan nilai A dan predikat cum laude. Disertasinya berjudul "Faktor Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Penurunan Kemiskinan di Indonesia dalam Perspektif Islam".

Dalam penelitiannya, Tatik menganalisa faktor sosial ekonomi yang berperan dalam pengentasan kemiskinan dalam perspektif Islam pada periode 1994-2009. Beberapa variabel yang diukur adalah pertumbuhan ekonomi, jumlah pekerja informal, tingkat kecukupan gizi masyarakat, pengangguran, dan pendidikan, program pengentasan kemiskinan pemerintah, peran baitul maal waa tamwil (BMT), dan peran filantropi Islam.

Menggunakan Tawhidi String Relation (TSR), penelitian ini berupaya menjelaskan bagaimana pengaruh variabel Islam dalam pengentasan kemiskinan di Indonesia. Penelitian pun berupaya menjawab pertanyaan: apakah faktor sosial ekonomi akan berpengaruh terhadap penurunan kemiskinan di Indonesia dalam persepektif Islam?
Hasil penelitian menunjukkan: program pemerintah dalam pengentasan kemiskinan tidak begitu berpengaruh terhadap pengentasan kemiskinan. Jika penduduk miskin bertambah, subsidi dari pemerintah untuk penduduk miskin pun bertambah. Pertumbuhan ekonomi berpengaruh positif terhadap pengurangan kemiskinan, gizi buruk meningkat, kemiskinan meningkat, berkurangnya penduduk yang bekerja di sektor informal mengurangi kemiskinan, berkurangnya penduduk yang berpendidikan SLTP ke bawah, akan menurunkan kemiskinan, pengangguran berkurang kemiskinan berkurang, dan meningkatnya investasi perkapita kan menurunkan kemiskinan. Sementara itu, BMT dapat menurunkan kemiskinan di Indonesia. Juga dengan filantropi Islam seperti zakat, infak dan sedekah.
■ IA

"Libur telah tiba.... Libur telah tiba...." itulah penggalan lagu anak-anak yang akhir-akhir ini mungkin didendangkan oleh anak-anak kita.
Liburan, terutama untuk anak-anak, adalah saat yang sangat membahagiakan. Karena bisa istirahat dari aktivitas harian mereka di sekolah yang saat ini bisa cukup membuat stress. Apalagi jika libur mereka bersamaan dengan liburan

Liburan Berkualitas

Oleh:
Achmad Gozali,
Perencana Keuangan Syariah Safir Senduk & Rekan

orang tuanya, misalnya di saat akhir tahun seperti ini. Tapi bagi sebagian orang tua, liburan mungkin hal yang agak menakutkan. Kenapa? Karena itu berarti harus merogoh kocek lebih dalam untuk membiayai liburan keluarga yang kadang tidak lagi murah harganya. Padahal hal itu akan berbeda ceritanya jika liburan bisa dibuat tetap menyenangkan dengan biaya yang tidak memberatkan.
Pertama, ubah paradigma bahwa "kerja itu menghasilkan uang sedangkan libur itu menghabiskan uang". Karena dengan berpegang pada paradigma tersebut maka kita akan menganggap bahwa pengeluaran yang dilakukan untuk mendukung pekerjaan adalah sebuah investasi, karena bisa mendatangkan lebih banyak penghasilan. Sedangkan pengeluaran untuk liburan adalah pemborosan karena uang keluar tanpa ada pengembalian (return) yang langsung.
Padahal, di negara-negara maju, yang rata-rata penghasilan penduduknya lebih tinggi daripada di Indonesia, mereka seringkali merutinkan untuk bisa liburan 1-2 kali per tahun. Dan liburan besar beberapa tahun sekali. Itu karena mereka memahami bahwa liburan diperlukan untuk meningkatkan produktifitas dalam bekerja. Bahkan ada sebagian perusahaan yang memberikan uang saku saat karyawannya mengambil cuti, dan "memaksa" karyawannya agar mengambil hak cutinya.
Dengan mengubah paradigma bahwa liburan adalah bagian dari peningkatan produktivitas, maka dalam membuat rencana liburan, kita akan lebih focus pada "liburan berkualitas" bukan "liburan yang hemat". Hal ini penting karena jika focus pada liburan hemat, maka yang terjadi seringkali upaya penghematan yang belum tentu menyenangkan. Misalnya saja, memilih transportasi darat yang lebih lama dan melelahkan, memilih hotel yang lebih jauh, dan sebagainya. Strategi "sok hemat" ini bukannya meningkatkan kualitas liburan seringkali malah membuat lebih lelah dan ujung-ujungnya malah lebih boros karena kompensasi kesehatan, terlalu letih, atau perubahan rencana mendadak. Tapi tentunya liburan yang berkualitas juga tidak selalu berarti liburan yang mahal.
Langkah kedua agar bisa rutin liburan tanpa harus rogoh kocek terlalu dalam adalah dengan memiliki tabungan khusus untuk liburan. Sumber dananya bisa dari penghasilan rutin yang ditabungkan, atau penghasilan tambahan seperti lembur, proyek dan lain-lain. Dengan memiliki dana khusus untuk liburan, tak perlu lagi berhutang, dan perencanaan bisa dilakukan dengan lebih matang karena sudah punya batasan pengeluaran yang jelas.
Ketiga, lakukan survey sebelum membuat rencana libur, ini juga langkah penting untuk mendapatkan libur berkualitas. Survey bisa dilakukan via internet, bertanya pada teman yang sudah berkunjung ke lokasi tersebut, atau dengan meminta informasi pada agen perjalanan. Rajin-rajin juga untuk mencari program promo yang sedang berlangsung, biasanya mereka bekerjasama dengan agen perjalanan untuk paket liburan yang murah. Daerah atau Negara tertentu mungkin sedang ada promo dalam rangka mendongkrak kunjungan wisata. Hal ini juga bisa dimanfaatkan untuk liburan yang lebih hemat.
Kadang-kadang, paket wisata juga dijadikan sebagai voucher atau hadiah langsung di bank atau pembelian yang lainnya. Tidak ada salahnya memanfaatkan hal ini untuk liburan yang murah bahkan gratis. Tapi ingat, pastikan kita memang perlu untuk melakukan transaksinya. Jangan memaksakan bertransaksi hanya sekedar ingin mendapatkan hadiahnya.
Terakhir, jangan lupa untuk membuat rencana liburan ini dengan seluruh keluarga. Walaupun sebagai pencari nafkah, bukan berarti seorang Ayah bisa memutuskan pengeluaran ini sendirian. Karena toh nantinya yang akan melakukannya adalah seluruh anggota keluarga. Maka pastikan mereka juga punya suara dalam merancang rencana liburan yang menyenangkan.
Selamat berlibur...

■

Profesi Apapun Sepanjang Kita Ikhlas dan Sungguh-Sungguh Maka Akan Menjadi Ibadah dan Menjadi Tabungan Pahala

Ibu Teti lahir di Bandung, beliau adalah anak pertama dari tujuh bersaudara berlatar belakang keluarga di bidang Pendidikan. Lulusan IKIP Bandung (sekarang UPI) dan langsung terjun sebagai guru. Beliau melanjutkan Studi S-2nya dan lulus pada tahun 2006 di Unisma. Beliau menikah pada tahun 1986 dengan Bapak Hanapi yang berprofesi sebagai wirausahawan. Ibu Teti dikaruniai tiga orang putri, putri pertama beliau memilih profesi sebagai dokter, putri kedua memilih meneruskan profesi ibunya yaitu sebagai guru, dan putri ketiga beliau saat ini masih menempuh pendidikan di UPI Bandung.

Aktivitas ibu Teti sehari-hari adalah sebagai Kepala Sekolah di SMK Pelita Bogor. Beliau bersama suami juga menjadi pengusaha tekstil, konveksi dan garmen. Sebelumnya beliau pernah mencoba usaha dibidang obat dan pupuk namun ternyata lebih cocok dibidang tekstil. Beliau memiliki prinsip kepercayaan terhadap karyawan-karyawannya .

Menurut Ibu Teti kesejahteraan guru saat ini makin meningkat dan lebih baik dibandingkan dulu saat beliau awal menjadi guru, Hal ini mengakibatkan pergeseran pandangan orang-orang terhadap profesi guru yang sudah jauh lebih mapan kesejahteraannya, sehingga bisa dilihat saat ini banyak orang yang berlomba-lomba menjadi guru (PNS). "Namun yang penting profesi apapun sepanjang kita ikhlas dan sungguh-sungguh maka akan menjadi ibadah dan menjadi tabungan pahala kita yang insya Allah tidak akan terputus amalannya" ujar Ibu Teti.

Kiat sukses ibu Teti sebagai wanita pekerja, pengusaha sekaligus ibu rumah tangga adalah dengan berusaha untuk mengoptimalkan waktu. Sebagai pendidik di sekolah, beliau juga mengajar anak-anaknya sendiri tanpa bantuan orang lain, "Sehingga ikatan emosional ke anak-anak semakin dekat", demikian pengalaman bu Teti. Beliau mengajarkan anak-anaknya untuk mandiri, disiplin dengan waktu dan bertanggung jawab dengan segala pilihan mereka. Salah satunya dengan membebaskan anak-anaknya memilih cita-cita maupun pekerjaan yang mereka inginkan.

Selain itu kiat yang lain adalah, "sebagai suami-istri kita harus mengetahui porsi masing-masing sehingga bisa saling menghargai satu sama lain" ujar Ibu Teti yang mempunyai hobi membaca, wisata kuliner, mendengarkan musik, dan *travelling.*

Untuk pengelolaan keuangan keluarga maupun lainnya selalu dikomunikasikan dengan suami, artinya harus terbuka dan terencana. Saran dari Ibu Teti adalah "Hendaknya segala jenis keuangan harus dibicarakan agar saling terbuka antara suami, sehingga *clear* dan tidak saling menyalahkan serta dapat ditanggung bersama".

Ibu Teti dan suami beberapa waktu lalu mengikuti program BSM Priority, yaitu Program BSM *Deposit & Travelling,* dimana hadiahnya berupa umroh bersama suami. Untuk beliau program seperti ini sangat bagus karena sangat bermanfaat.

Teti Royati , Nasabah BSM Priority

Masukan dari Ibu Teti dan Bapak Hanapi adalah agar di Cabang-Cabang BSM disediakan SDB *(Safe Deposit Box),* dan hendaknya BSM lebih banyak membuka kesempatan untuk anak-anak magang di cabang-cabang BSM serta anak-anak sekolah sudah dikenalkan dengan mata pelajaran perbankan syariah sejak dini.

Kesan-kesan yang dirasakan dengan BSM adalah staf-nya yang ramah, pelayanannya memudahkan (tidak berbelit-belit), bagi hasil yang adil dan melakukan segala sesuatunya secara profesional. ■

Jababeka dan Kota Baru Parahyangan: Lebih dari Sekadar Kota Mandiri

Jababeka mengubah lahan luas nan gersang menjadi kawasan industri bertaraf internasional. Alam dan budaya lokal Pasundan diintegrasikan dengan kehidupan berkualitas di Kota Baru Parahyangan. Inilah dua kota mandiri yang berupaya menciptakan nilai lebih dan memberi manfaat.

Kota Jababeka

Jika mengingat Cikarang, Bekasi di era 1980-an, lahan luas nan gersang terlihat kemana mata memandang. Warga pun sulit bercocok tanam. Setyono Djuandi Darmono, pebisnis properti pemula justeru melihat peluang bisnis di sini. Ia memberanikan diri membeli tanah seluas 500 hektare untuk dikembangkan menjadi kawasan industri.

Mengapa kawasan industri? Kebetulan, saat itu, pemerintah mulai membolehkan swasta untuk membangun kawasan industri. "CEO kami, SD Darmono menyampaikan bahwa pembangunan itu terdiri dari tiga unsur, cendekiawan yang biasanya lahir dari universitas, *businessman,* dan pemerintah. Saat awal pembangunan Jababeka, kami sudah didukung oleh pemerintah dan pebisnis, sehingga kawasan ini dapat berkembang menjadi industri yang tumbuh dengan standar *world class infrastructure*", papar GM *Corporate Marketing & Communication* PT Kawasan Industri Jababeka Tbk (KIJA), I Made Surya Darma. Alasan lain mengapa basis pembangunan kota Jababeka adalah kawasan industri, menurut Made, karena industri adalah motor ekonomi. " Kami ciptakan dulu motor ekonominya sehingga kita tidak berebut pasar. Dalam membangun bisnis, kalau kita ciptakan pasar sebenarnya kita menjadi independen. Nah, karena diciptakan industri maka selanjutnya menimbulkan pasar yang runtutannya ke perumahan, komersial, pendidikan, *leisure, entertainment* dan *sport*", jelas Made.

Selang 20 tahun lebih, Kota Jababeka pun bertumbuh. Jika melihat pencapaian Kota Jababeka saat ini, apa yang diucapkan oleh Made tampak tak berlebihan. Perkembangan pesat kota Jababeka ditandai dari meningkatnya jumlah perusahaan yang bergabung yaitu sekitar 1500 perusahaan dengan total karyawan sebanyak 730.000 orang.

Jatuh Bangunnya Kota Jababeka

Sebagai perusahaan properti yang berdiri sejak 1989, perjalanan PT KIJA Tbk telah mengalami pasang surut. Sosok yang berperan besar dalam jatuh bangunnya PT KIJA Tbk adalah Direktur Utamanya sendiri, SD Darmono. Ia mengungkapkan dalam bukunya: *Think Big Start Small Move fast,* tentang sekelumit kisah saat ia membangun Jababeka. S.D Darmono bercerita bagaimana dulu saat memulai membangun Jababeka yang memiliki luas 500 hektare, atau dua kali Pondok Indah dengan strategi jitu. Apa itu? Mengerjakan proyek raksasa melalui cara *partnership.* Ia mencari 20 orang *partner*, sehingga total *founder* Jababeka berjumlah 21 orang.

Darmono pada waktu itu menawarkan Kawasan Industri, *Fully Integrated, world class*. Oleh karenanya tidak kurang dari Eka Tjandranegara-pendiri *Mulia group*, Utomo Josodirdjo-pendiri *SGV Utomo*, Benjamin Suryadjaya-mantan Dirut *ASTRA*, dan Budi Brasali-*partner Ciputra*

ikut bergabung dalam 21 *founder* Jababeka lainya. "Ternyata bagaimana memengaruhi orang itu, teorinya tidak sulit. Menjadi orang baik, berbudi luhur, semua mau. Apalagi kalau diiming-imingi pakai untung lagi: sudah jadi orang baik, jadi orang kaya pula. Semangatnya timbul", tulis Darmono.

Kendati didukung oleh orang-orang besar dalam dunia bisnis, tetap saja Jababeka merasakan badai akibat krisis ekonomi 1998. Akibat krisis yang terjadi, utang Jababeka sebesar Rp700 Miliar menjadi Rp5 Triliun. Solusi yang dilakukan Darmono, meminta bantuan orang yang kompeten untuk berbicara dengan pihak kreditor, maka pihak bank setuju dengan mengkonversi utang Jababeka ke dalam saham kepemilikan, dan dapat melanjutkan proyeknya kembali karena kepercayaan *supplier* telah pulih. Setelah kondisi ekonomi membaik secara bertahap, bank-bank tersebut menjual saham itu dan memeroleh *gain*, dan akhirnya Jababeka dapat berjalan tanpa campur tangan bank.

Efek Domino Pembangunan Industri Jababeka

Salah satu efek domino dari berkembangnya industri di kawasan ini adalah meningkatnya kawasan residensial. Awalnya, proyek permukiman di kawasan ini hanya diperuntukkan bagi karyawan yang bekerja di perusahaan-perusahaan yang memiliki pabrik di kota Jababeka saja. Seperti misalnya Graha Samsung dan Graha Unilever. Penamaan yang identik dengan nama perusahaan diberikan oleh Made karena jumlah penghuninya lebih dari 60 % adalah karyawan dari perusahaan tersebut. Saat ini, kawasan residensial di kota Jababeka ternyata telah menjadi alternatif pilihan perumahan bagi masyarakat kota Jakarta.

Berkembangnya kawasan industri dan residensial kemudian diikuti pula oleh fasilitas penunjang lainnya yaitu komersial dan pendidikan. Hadirnya President University merupakan runtutan pembangunan lainnya dari kota mandiri di wilayah Cikarang- Bekasi.

Gagasan untuk mendirikan President University lahir dari sulitnya Darmono untuk mendapatkan pemimpin berkualitas. Ia pun memprakarsai berdirinya lembaga pendidikan tinggi berwawasan global, dengan berfokus kepada pembentukan *character and wisdom*. Korelasi antara dunia kerja (kawasan industri Jababeka) dengan dunia pendidikan tertuang dalam kurikulum di President University. Seorang mahasiswa (sekarang ada 300 orang yang berasal dari China, Vietnam, dan Korea) diwajibkan untuk magang minimal satu tahun di perusahaan. Sedangkan target akhir yang ingin dicapai adalah mendapatkan pengalaman kerja selama tiga tahun di enam perusahaan yang berbeda saat menamatkan kuliah.

Semua program pembelajaran President University ini ditujukan agar seorang *fresh graduated* dapat menerima gaji besar dengan pengalaman kerja yang ia miliki, disamping *competency* dari hasil penggodokkan oleh para dosen (yang didatangkan dari Australia, Kanada, Inggris, Filipina, dan Korea) dengan cara khusus.

Beyond Property

Seiring waktu, PT KIJA Tbk kian mendapat kepercayaan dari perusahaan asing dan multinasional. Perusahaan industri besar seperti Samsung, Mattel, Unilever, Kawan Lama, United Tractor, Kao, Nissin dan yang lainnya hingga kini tetap mempercayai untuk menempatkan pabriknya di kawasan industri ini.

Kepercayaan perusahaan-perusahaan Korea, Jepang ataupun Amerika ini, menurut Made tak terlepas dari peran filosofi yang dianut oleh Kota Jababeka yaitu *Beyond Property*, yang selalu berinovasi untuk menghadirkan berbagai fasilitas yang memberikan manfaat terbaik bagi konsumennya. Made menjelaskan bahwa PT KIJA Tbk tak hanya menyediakan lahan, namun juga melengkapinya dengan fasilitas pendukung dan regulasi bagi perusahaan-perusahaan yang berada di dalam kawasan ini.

Untuk memenuhi kebutuhan para konsumennya, kota Jababeka memiliki *estate management* sendiri, yang berperan mulai dari penyediaan suplai air bersih hingga pembangkit listrik. *Water Treatment Plan* bertugas untuk menyediakan suplai air bersih yang pengelolaan sumber airnya dilakukan di dalam kawasan Jababeka. Tiap bulannya, air yang dihasilkan untuk keperluan industri sebanyak 1.296 ribu m3 sedangkan untuk keperluan perumahan sebanyak 1.038 ribu m3. Air bakunya sendiri diambil dari Jatiluhur saluran Tarum Barat atau yang lebih dikenal dengan Kalimalang.

PT KIJA Tbk sebagai perusahaan berbasis teknologi tinggi rupanya tak lepas dari isu *green*. Menurut Made, di tahun 1996 telah dilakukan penanaman 1 juta pohon dikawasan kota Jababeka dan adanya lapangan Golf serta area *outbond* yang merupakan kontribusi terhadap paru-paru kota.

Inovasi lain yang dilakukan adalah dengan mempersiapkan dua

fasilitas yang semakin mempermudah konsumennya dalam melakukan bisnisnya yaitu Cikarang Dry Port yang sudah beroperasi sejak April 2011 dan Bekasi Power yang dijadwalkan akan beroperasi pada awal 2012.

Cikarang Dry Port diharapkan dapat menjadi destinasi tambahan pengiriman barang bagi perusahaan-perusahaan khususnya yang memiliki pabrik di kota Jababeka, sehingga hal ini akan memangkas anggaran transportasi dibandingkan bila pengiriman dilakukan melalui Dry Port Tanjung Priok. Transportasi moda yang digunakan ialah kereta api hingga ke Timur Surabaya.

Bekasi Power sebagai pembangkit listrik berbahan bakar gas alam nantinya dapat menghasilkan 130 Megawatt, dan dapat memasok kawasan industri di Jawa dan Bali. "Tentunya kehadiran Bekasi Power dapat mensuplai cadangan listrik internal bagi seluruh *tenant* kami, tak hanya tergantung kepada PLN semata", tambah Made.

Ke depan, PT KIJA akan membangun Indonesia Movieland dan Medical City. Movieland harapannya dapat menjadi lokasi yang menarik dan lengkap sebagai spot untuk kebutuhan film di Tanah Air

Kota Baru Parahyangan

Suasananya yang sejuk, rimbun dengan pepohonan dan banyaknya tumbuhan hijau merupakan kondisi geografis yang mendukung kenapa kota Bandung menjadi salah satu tujuan untuk melanjutkan pendidikan.

"Kami pernah melakukan riset dan hasilnya pada waktu itu menyatakan kota Bandung menempati urutan pertama sebagai kota pendidikan terbesar dengan fasilitas yang berkualitas dibanding daerah lain", papar Direktur Utama PT Belaputera Intiland, Sanusi Tanawi.

Faktanya memang ada beberapa perguruan tinggi ternama di kota yang dikenal dengan sebutan Paris van Java ini, yaitu Institut Teknologi Bandung, Universitas Padjajaran, IKIP Bandung, Universitas Parahyangan dan lainnya.

Berkaca dari kota Bandung sebagai tujuan kota pendidikan, PT Belaputera Intiland yang sejak awal berencana untuk membangun kota mandiri akhirnya menjadikan pendidikan sebagai *landmark* dari Kota Baru Parahyangan.

Visinya adalah membuat Kota Baru Parahyangan sebagai kota mandiri yang lengkap dengan fasilitas kotanya sehingga tidak membebani kota Bandung sebagai ibukota propinsi. Sedangkan misinya adalah ingin menciptakan insan-insan Indonesia yang berkualitas dan bisa berkompetisi dengan dunia Internasional.

Lekat dengan Tradisi Sejarah, Budaya dan Pendidikan

Lokasi Kota Baru Parahyangan berada di Bandung Barat, tepatnya berada di sisi danau Saguling dan menempati lahan seluas 1250 hektare. Bukan hanya 'kecantikan' danau Saguling, Kota Baru Parahyangan juga dikelilingi oleh 'kegagahan' bukit dan gunung Tangkuban Perahu. Di wilayah inilah legenda-legenda besar Parahyangan terinspirasi.

Mulailah Belaputera Intiland mengembangkan konsep kota mandiri. "Melalui proses dan survei yang panjang maka munculah Kota Baru Parahyangan yang mengusung kota berwawasan pendidikan, budaya, dan sejarah pendidikan", kata Sanusi mengisahkan.

Kota Baru Parahyangan mengadopsi nilai-nilai pendidikan, sejarah dan budaya. Ketiganya lantas diimplementasikan dalam tiga pilar utama yaitu Pilar Budaya (diadopsi dari tokoh-tokoh Prabu Siliwangi dalam penamaan klaster, seperti Tatar Ratnasasih, Tatar Pitaloka, Tatar Wangsakerta dan Tatar Larangtapa). Nama-nama klaster tersebut sangat erat kaitannya dengan legenda budaya Pasundan.

Kedua ialah Pilar Sejarah (diadopsi dari gaya arsitektur Indo Eropa dan terwujud dalam desain rumah, dan fasilitas serta infrastruktur). Bangunan rumah di Koridor Bandung Tempo Doeloe adalah salah satu contohnya.

Pilar yang terakhir dan juga menjadi *landmark* dari Kota Baru Parahyangan adalah Pendidikan. Menurut Sanusi, pendidikan berkualitaslah yang diharapkan dari calon konsumen tentang apa yang diharapkan dan dibutuhkan dari Kota baru Parahyangan.

"Ternyata hampir 96% menghendaki sekolah

sebagai kebutuhan utama, di samping fasilitas lain. Memang sejak dulu, jika keluarga mencari rumah, orang tua akan mendahulukan sekolah anaknya agar dekat dengan rumah, biarlah orangtua kantornya jauh", jelas Sanusi.

Landmark ini pun secara pasti diwujudkan dengan membangun fasilitas dan infrastruktur awal bernuansa pendidikan. Sejak awal pembangunannya di 2001, Kota Baru Parahyangan menyediakan lahan dan membuatkan gedung untuk sekolah pertama.

Hingga kini, sudah terdapat sekolah-sekolah berwawasan global bertaraf Internasional, seperti Al Irsyad Satya Islamic School, Cahaya Bangsa Classical School dan Bandung Alliance International School. Pada jam sekolah, Kota Baru Parahyangan didatangi oleh hampir 2.000 siswa, 70 persennya berasal dari luar Kota Baru Parahyangan.

Al Irsyad Satya Islamic School

Sekolah Islam yang berafiliasi dengan Al Irsyad Singapore ini menyediakan pendidikan dari mulai playgroup hingga SMA kelas 1. "Jadi boleh dibilang, kami adalah satu-satunya sekolah Islam yang berafiliasi dengan sekolah international di luar negeri," ucap Indri Rini Andriani, Senior Principal Al Irsyad Satya.

Pada umumnya sekolah berstandar internasional, Al Irsyad juga mewajibkan murid-muridnya untuk menggunakan bahasa Inggris sebagai bahasa pengantarnya. Apalagi sekolah ini mengadopsi kurikulum dari Cambridge International. Berbagai fasilitas penunjang program tersedia, mulai dari lapangan olahraga, kawasan internet, perpustakaan sekolah, Mesjid Raya hingga transportasi tersedia lengkap. Kesemua ini sesuai dengan mottonya sebagai sebuah model pendidikan masa depan dengan nilai-nilai Islamik dan wawasan international.

Berpegang dari visi Kota Baru Parahyangan untuk menjadi kota pendidikan, dibuatlah infrastruktur yang mendukung pendidikan informal, diantaranya Sun Dial, Bale Seni Barli, Taman Tematik, *Spirit Camp Educity, Theater 4D* dan lainnya.

Tak hanya itu, untuk melestarikan nilai-nilai budaya, Kota Baru Parahyangan kerap mengadakan kegiatan yang kental dengan nilai budaya di antaranya Bale Pare Art Festival, Indonesian Cultural Festival, Festival Bandung Baheula, Barongsai dan Tari Kecak.

Menurut Sanusi, "Kota Baru Parahyangan juga berkomitmen untuk mewujudkan kota hijau yang ramah lingkungan, dalam konsep gerakan Hayu Hejo".

Sejauh ini, program Hayu Hejo telah berjalan, di antaranya dengan adanya jalur sepeda atau *Gowes Track*. Jalurnya berada di sisi jalan raya Kota Baru Parahyangan. Kedua, *reduce,reuse*, dan *recycle*. Melalui program ini, Kota Baru Parahyangan telah mampu memproduksi kompos sendiri. Ketiga, menggunakan *septictank biofil*. Manfaatnya untuk mengurangi kadar limbah rumah tangga. Keempat, biopori. Saat ini sudah ada 24 ribu titik yang fungsinya untuk memaksimalkan resapan air hujan. Kelima, Penanaman Pohon Kembali. Keenam, aktif melakukan gerakan lingkungan seperti Gerakan Cinta Air (*Save Water Movement*) dan *Bambu Forest Conservation*.

Mesjid Raya Al Irsyad

Kota Baru Parahyangan menyediakan beragam fasilitas serba ada untuk mendukung gaya hidup para penghuninya. Diantaranya SPBU dan terdapat pula satuan pemadam kebakaran. Tak lama lagi akan dibuka pusat belanja *Hypermart*, serta sedang dibangun Outlet Furniture berkelas asal Singapura Cellini.

Salah satu fasilitas yang paling membanggakan Kota Baru Parahyangan ialah mesjid Al Irsyad. Mesjid Al Irsyad dibangun oleh arsitek Ridwan Kamil. Seorang arsitek yang desainnya sudah diakui oleh dunia internasional.

Mesjid Al Irsyad dibangun dengan konsep minimalis yang mirip dengan bentuk bangunan Ka'bah. Dindingnya dikelilingi lobang ventilasi, memudahkan angin berhembus ke dalam bangunan mesjid. Jadilah mesjid ini tidak memerlukan penyejuk ruangan karena hawanya sudah 'adem'.

Menurut sang arsitek, mesjid ini sengaja dirancang berbeda dengan yang biasa terdapat di Jawa Tengah. "Model kubah adalah konsep mesjid dari Persia dan Timur Tengah, sedangkan atap bertingkat adalah hasil pembauran adat dengan pembangunan mesjid itu sendiri," jelas Ridwan.

Uniknya model mesjid ada pada mihrab Imam sholat yang langsung tembus dan memandang kawasan pebukitan yang hijau dan hanya dibatasi sebentuk batu bulat yang bertuliskan kalimat ALLAH dan tepat di depan mihrab Imam terdapat kolam kecil yang digenangi air, sehingga batu itu seperti mengapung di atas air.

Keunikkan lain yang artistik ada pada bentuk mesjid dari luar. Bila diperhatikan dan dibaca seksama, lubang-lubang yang ada di bangunan mesjid tersebut membentuk kalimat syahadat "Lailahalallah Muhammadarasulullah". Thalia Hidayat ■

Kinerja Segmen Usaha KIJA

Kawasan industri terbesar di Indonesia ini menampung setidaknya 1,168,000 penghuni dengan sekitar 1500 perusahaan nasional dan multinasional dari 30 negara yang membangun pabrik/ kantor di sana. Beberapa perusahaan besar itu adalah Unilever, Samsung Electronic, Mattel, Nissin Food, ICI, KAO, United Tractors.

Kawasan industrinya mempekerjakan sekitar 730 ribu orang. Sementara kawasan hunian memiliki sekitar 31 ribu rumah, 8 hotel/ apartemen. Kawasan pendidikan menyediakan kursi bagi sekitar 10 ribu pelajar/ mahasiswa. Kehidupan di Kota Jababeka didukung fasilitas 24 mal/ pusat perbelanjaan, 16 klub dan pusat kebugaran, 16 universitas/ institusi pendidikan tinggi, golf dan country club, 2 driving range, 55 pusat medis dan sebuah rumah sakit internasional, dan banyak lagi. Untuk menjaga keamanan, Makorem 051/WKT, Kodam Jaya berdiri di sana, Mapolres Bekasi, dan 5 ribu sekuriti. Belum lagi 2 pembangkit listrik, dan 2 pengelola air bersih. Dan, masih banyak lainnya.

PT Kawasan Industri Jababeka (KIJA) Tbk bukan perusahaan seumur jagung. Kiprahnya membangun kawasan industri sudah dimulai sejak 1989 dari 500 hektare yang kini membengkak lebih dari 10 kali lipat, 5600 hektare. Di tengah iklim ekonomi yang terus membaik dan realisasi Foreign Direct Investment (FDI) yang pada Kuartal III ini mencapai Rp46,4 Triliun (naik 15,7% dari periode yang sama, 2010), penjualan KIJA terdongkrak 39,2% pada periode 30 September 2011 dari 31 Desember 2010. Segmen usaha real estat yang di dalamnya termasuk kawasan industri menyumbang 74,9% penjualan dan 66% laba bersih holding.

Dari Laporan Keuangan Konsolidasian per 30 September 2011 (unaudited) dan 31 Desember 2010 (audited), PT Kawasan Industri Jababeka Tbk dan Anak Perusahaan didapatkan data sebagai berikut.

Segmen Real Estat

Menyumbang Rp 132.197.016.699 (66%) terhadap total laba bersih holding per 30 September 2011. Segmen real estat melakukan kegiatan usaha utama dalam bidang kawasan industri berikut seluruh sarana penunjangannya dalam arti kata yang seluas-luasnya antara lain pembangunan perumahan, apartemen, perkantoran, pertokoan, pembangunan dan instalasi pengelolaan air bersih, limbah, telepon dan listrik serta sarana-sarana lain yang diperlukan dalam menunjang pengelolaan kawasan industri, juga termasuk di antaranya penyediaan fasilitas-fasilitas olahraga dan rekreasi di lingkungan kawasan industri, ekspor dan impor barang-barang yang diperlukan bagi usaha-usaha yang berkaitan dengan pengembangan dan pengelolaan kawasan industri.

Segmen Golf

Menyumbang Rp 3.221.611.609 (2%) terhadap total laba bersih holding per 30 September 2011. Segmen golf melakukan kegiatan usaha di bidang pembangunan dan pengelolaan lapangan golf, *club house*, fasilitas rekreasi dan olahraga berikut sarana penunjangnya.

Segmen Jasa dan Pemeliharaan

Menyumbang Rp 26.821.564.820 (13%) terhadap total laba bersih holding per 30 September 2011. Segmen jasa dan pemeliharaan terutama melakukan kegiatan usaha di bidang pembangunan dan pengelolaan infrastruktur kawasan industri, kawasan perumahan, kawasan bisnis dan kawasan pariwisata, serta pembangunan dan pengelolaan infrastruktur umum.

Segmen Power Plant

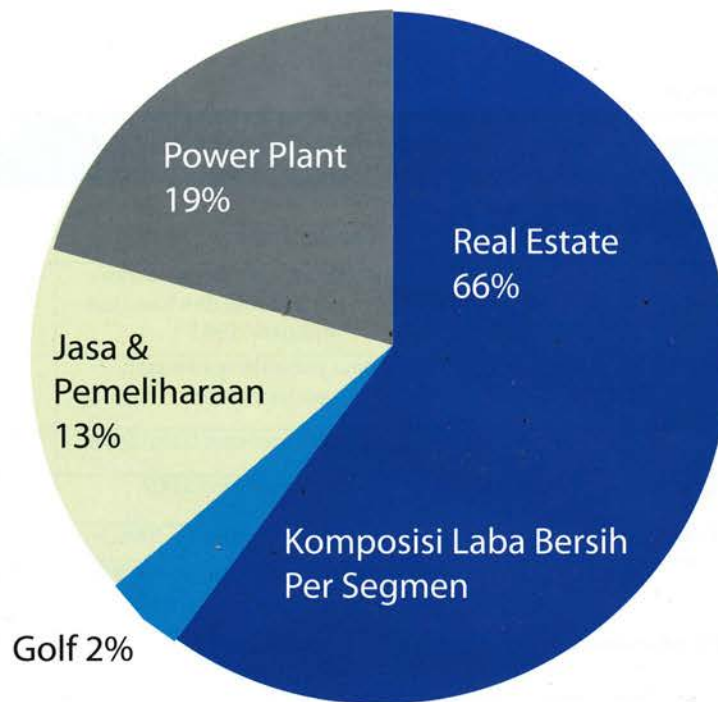
Menyumbang Rp 37.997.126.286 (19%) terhadap total laba bersih holding per 30 September 2011. Segmen *power plant* melakukan kegiatan usaha di bidang pembangkit listrik termasuk pengelolaannya, memasok dan mendistribusikan energi dan memberikan jasa pelayanan serta manajemen energi kepada pihak ketiga.

Aksi Korporasi PT Kija Tbk.

Right Issue I pada 6 Desember 1996 sebanyak 156,820,000 saham. Right Issue kedua telah mendapat izin efektif dari Bapepam LK dan disetujui dalam rapat umum pemegang saham luar biasa (RUPSLB) pada 6 Oktober 2011. Right Issue senilai Rp 1,% Triliun tersebut akan menerbitkan 6,036,022,177 saham dengan harga penawaran Rp250 per saham dan rasio 500 saham: 219 hak dan maksimum dilusi 30,46%.

Sebagai arranger Danareksa Sekuritas, dan right issue ini telah memiliki standby buyer: Emerald Investment Ltd dan Meadowood Capital Ltd.

Dana hasil right issue akan digunakan untuk mengakuisisi 100% saham PT Banten West Java Tourism Development (BWJ) dan 21,63% saham PT Tanjung Lesung Leisure Industry (TLLI) atas Tanjung Lesung Beach Resort. (Dari berbagai sumber). IA

Sumber: Laporan Keuangan Konsolidasian PT KIJA Tbk. Per 30 September 2011.

Sumber: Laporan Keuangan Konsolidasian PT KIJA Tbk. Per 30 September 2011.

Kutipan Kinerja Keuangan (Rp)

	30/9/2011	31/12/2010
Total Aset	3.859.621.994.912	3.335.857.281.974
Liabilitas	2.062.415.262.961	1.662.893.616.845
Ekuitas	1.797.206.731.951	1.668.578.487.556
Penjualan dan Laba		
Penjualan dan Pendapatan Jasa	603.152.407.956	366.688.571.569
Laba Bruto	354.977.800.574	197.054.348.503
Laba Bersih	124.243.066.822	51.324.764.511
Arus Kas		
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	320.784.571.936	136.905.570.982
Arus kas dari aktivitas investasi	423.826.496.798	121.167.410.988
Arus kas dari aktivitas pendanaan	70.480.312.201	29.282.330.952
Detail Penjualan dan Jasa		
Tanah dan bangunan pabrik standar	161.849.612.909	66.001.681.136
Tanah matang	211.522.261.818	103.192.000.000
Ruang perkantoran dan rumah toko (ruko)	53.093.077.727	18.647.695.163
Tanah dan rumah	15.597.482.210	19.264.259.476
Jasa dan pemeliharaan	118.466.057.145	117.304.625.596
Golf	32.722.351.010	30.134.253.875
Kondominium	5.569.705.187	2.619.931.506
Penyewaan ruang perkantoran dan ruko	4.331.859.950	9.524.124.817

Sumber: Laporan Keuangan Konsolidasian PT KIJA Tbk. Per 30 September 2011.

Komposisi Aset Anak Usaha KIJA

Anak Perusahaan	Bidang Usaha/ Mulai Kegiatan Usaha Komersional	Jumlah Aset (dalam juta rupiah)	
PT Grahabuana Cikarang (GBC)	Kawasan perumahan/ 1993	1.462.182	1.086.303
PT Indocargomas Persada (IP)	Kawasan industri/ 1991	461.417	473.736
PT Jababeka Infrastruktur (JI)	Pemeliharaan dan pengelolaan kawasan perumahan dan kawasan industri/ 1997	1.540.886	1.371.508
PT Saranapratama Pengembangan Kota (SPPK)	Sarana penunjang kawasan peruamahan	25.075	25.212
PT Padang Golf Cikarang (PGC)	Pengelolaan Lapangan Golf/ 1996	30.195	29.884
PT Gerbang Teknologi Cikarang (GTC)	Kawasan industri/ 2007	425.212	295.437
PT Metropark Condominium Indah (MCI)	Hunian kondominium/ 2006	18.471	20.907
PT Bekasi Power (BP)	Pembangkit dan distributor listrik/ 2009	1.318.919	1.172.214
PT Cikarang Inland Port (d/h PT Jababeka Terminal Kargo)	Jasa/ 2011	3.491	2.385
PT Mercuagung Graha Realty	Kawasan industri/ 2011		61.595
Belum Beroperasi			
PT Karyamas Griya Utama (KGU)	Sarana penunjang kawasan perumahan	3.338	3.068
PT Patriamanunggal Jaya (PJ)	Kawasan industri	34.272	

Sumber: Laporan Keuangan Konsolidasian PT KIJA Tbk. Per 30 September 2011.

Informasi Saham KIJA per 17 November 2011 (Reuters finance)

	KIJA.JK	Industry	Sector
P/E (TTM):	16.02	18.33	20.95
EPS (TTM):	453.33	--	–
ROI:	4.40	1.84	0.73
ROE:	7.82	3.43	6.16

Beta:	1.59
Market Cap (Mil.):	Rp. 3,111,253.00
Shares Outstanding (Mil.):	19,816.89
Annual Dividend:	--
Yield (%):	--

Islamic Derivative?

Oleh: H.M. Iman Sastra Mihajat, Lc, PDIBF, MSc Fin, PhD.c*

Penyebab utama krisis keuangan dunia adalah sistem keuangan yang digunakan tidak sesuai syariah di mana uang hanya berputar kepada si kaya. Dari riset yang pernah penulis lakukan, sekitar 80% uang beredar di dunia adalah di sektor keuangan, khususnya derivatif, bukan di sektor riil dan itu didominasi kepemilikannya oleh si kaya.

Instrumen derivatif di pasar modal sangat dilarang syariah terutama karena mengandung riba, maysir dan gharar. Tetapi di lain sisi, instrumen ini dibutuhkan oleh lembaga keuangan dan sektor riil yang hendak melakukan lindung nilai (*hedging*) untuk transaksi masa depannya.
Misalnya, Pertamina ketika ingin mengimpor mesin produksi dalam USD yang pembayarannya di tiga bulan ke depan. Untuk menekan risiko naiknya USD di tiga bulan ke depan, Pertamina perlu *hedging*, salah satunya dengan instrumen derivatif. Bisakah keuangan syariah memberikan solusi *hedging* seperti ini?

Derivatif

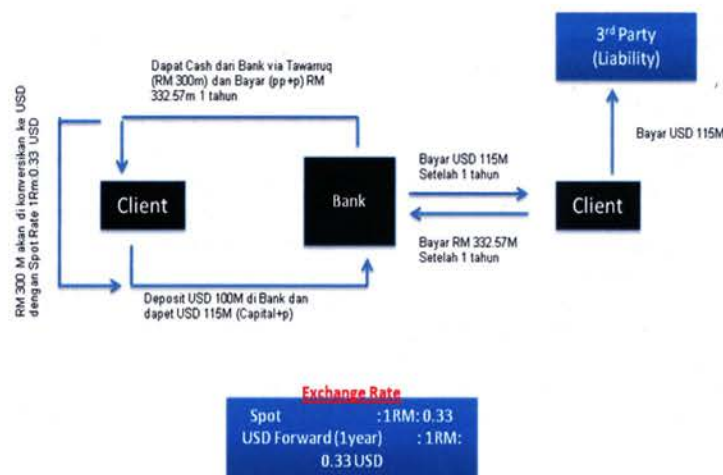
Instrumen derivatif terdiri dari tiga bagian. Pertama futures, baik itu futures dan forward. Kedua option, baik call dan put. Ketiga swap, baik itu interest rate swap, currency swap, cross currency swap, credit default swap (CDS) dan lain-lain.
Secara definisi derivatif adalah nilai sebuah instrumen yang sangat tergantung pada nilai turunan awal atas dasar *underlying*-nya. Macam-macam asset turunan yang biasa digunakan di pasar derivatif ini adalah antara lain: saham, forex, obligasi, komoditi, emas, dan indeks. Sementara derivatif yang digunakan untuk *hedging* yaitu: forward, future, swap dan option. Sifat alami dari derivatif adalah tidak pasti dan mengandung risiko yang sangat tinggi.

Beberapa instrumen derivatif melakukan perdagangannya di bursa dan sebagian yang lain lagi di luar bursa (OTC-over the counter).

Karena derivatif hanyalah sebuah kontrak, maka dari itu sering kita menemukan underlying yang digunakannya tidak masuk akal seperti utang sebuah perusahaan, cuaca sebuah negara. Cuaca dipakai karena mempengaruhi produksi tanaman pangan.

Salah satu instrumen derivatif yang biasa dipakai juga dan sangat diminati oleh pelaku pasar konvensional adalah yang menggunakan index lemak babi (lard index). Padahal, dari data pasar, lard di seluruh dunia mampu menyuplai 25%

Diagram 2.1 Islamic Forward Currency Exchange

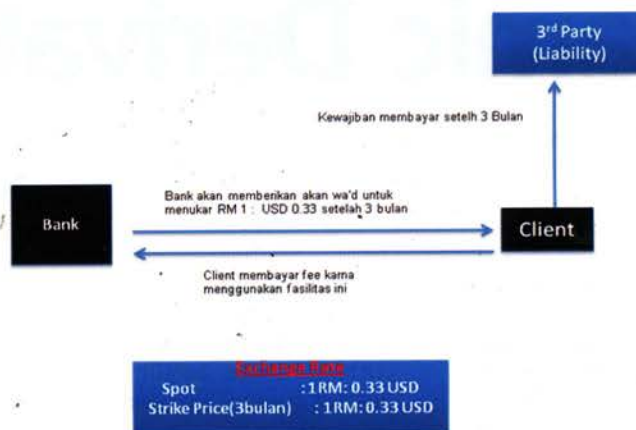
Exchange Rate
Spot :1RM: 0.33
USD Forward (1year) :1RM: 0.33 USD

dari seluruh permintaan pasar. Sedangkan menurut teori ekonomi, ketika permintaan lebih besar dari suplai, harganya akan melambung. Karena harga riil lard tinggi, indeksnya pun begitu.

Meskipun pada dasarnya instrumen derivatif untuk meminimalisasi risiko, di pasar lebih banyak digunakan untuk berspekulasi. Syariah melarangnya dilarang karena mengandung judi (maysir). Kedua, sifat alami instrumen ini adalah bunga (riba) dalam setiap transaksinya yang mana.

Ketiga, underlying yang digunakan seringkali betul-betul komoditas atau hanya perdagangan uang. Keempat, saat jatuh tempo apakah pembeli betul-betul ingin memiliki komoditas yang dia beli atau hanya mem-*sett off* posisinya dia baik ketika *posisi in the money* (positif dan mendapatkan keuntungan) atau *out of the money* (negatif, kalah dalam berspekulasi).

Islamic Derivative?

Perdebatan halal-haram Islamic derivatif sangat kompleks di antara para ulama kontemporer. Meskipun secara mayoritas mengharamkannya akan tetapi ada beberapa ulama yang menstruktur skema baru yang mirip dengan derivatif akan tetapi menghilangkan hal-hal yang dilarang oleh syariah. Ini pun hanya boleh untuk *hedging*.

Memang instrumen ini menggunakan alat-alat yang diharamkan, akan tetapi jika kita ubah strukturnya dan hapus semua yang diharamkan mungkin ini bisa menjadi instrumen yang kompetitif bagi industri keuangan syariah.

Misalnya pada instrumen Futures dan Forwards, produk ini dilarang syariah. Pertama, ada kandungan ribanya, maka dari itu kita hilangkan riba yang ada di dalamnya. Kedua, dua kontrak ini mengakhirkan barang dan harga pada saat bersamaan (transaksi), sedangkan dalam syariah kita dilarang untuk mengakhirkan dua hal ini bersamaan. Jika ini merupakan penundaan sebuah transaksi, hanya satu saja yang bisa diakhiri, misalnya harganya nanti dibayar akan tetapi barangnya sekarang (seperti jual beli tidak tunai) ataupun pengakhiran barang dan uangnya didahulukan (seperti jual beli *Salam*).

Hal ini berdasarkan konsep larangan pengakhiran barang dan harga (*Laa Yajuuzut Ta'jil Al Badalain*). Ketiga, jual beli barang di mana barang tersebut tidak dimiliki oleh penjual. Ini sangat dilarang karena akan menimbulkan spekulasi, Rasulullah Saw bersabda: "*Laa Tabi' Maa Laisa 'Indak, atau Laa Tabi' Maa Laa Tamlik*" (Janganlah kalian menjual apa yang tidak kalian miliki, janganlah kalian menjual sesuatu yang tidak kalian miliki).

Dari hadis ini dapat diartikan, ketika niatnya ingin meminimalkan risiko transaksi di masa depan, hadis ini tidak melarangnya.

Salah satu instrument forward yang sudah ada syariahnya adalah Islamic Forward Currency Exchange menggunakan akad tawarruq dan wa'd. (lihat diagram 2.1 dan 2.2)
Instrumen yang lain adalah option, baik itu call ataupun put option.

Dalam call option pembeli memiliki hak untuk membeli di kemudian hari. Contoh ketika Sang pembeli melakukan call option komoditas emas tiga bulan kemudian, ketika jatuh tempo pembeli berhak membeli emas yang telah disepakati di awal. Sedangkan put option adalah sebuah instrumen keuangan yang mana pembeli berhak menjualnya di pasar ketika jatuh tempo.

Jika melihat aspek syariahnya, maka option mengandung riba, spekulasi dan penjualan

barang yang tidak penjual miliki. Hingga sampai saat ini belum ada struktur Islamic option yang digunakan meskipun ada opini bahwa bisa menggunakan konsep *khiyar.* Akan tetapi seperti dijelaskan di atas, ada yang menggunakan option menggunakan akad *wa'd* (diagram 2.2).

Instrumen lainnya yang ada di derivatif adalah Swap. Seperti yang kita ketahui, permasalahan utama yang menyebabkan terjadinya subprime mortgage krisis adalah banyaknya instrumen credit default swap (CDS) yang ada di pasar modal AS. Syariah melarang instrumen ini digunakan karena sangat kental dengan unsur spekulasi dan riba.

Akan tetapi, ada sebuah produk keuangan syariah di Malaysia saat ini, Islamic Credit Default Swap. Sekilas dari namanya, seolah mengafirmasi bahwa keuangan syariah menjiplak konsep keuangan konvensional.

Akan tetapi setelah penulis teliti dan bertanya langsung ke praktisinya, ternyata ini adalah instrumen yang dengan kata lain adalah Islamic Profit Rate Swap.

Misalnya, ketika iB (Islamic Banking) A melakukan pembiayaan dengan nasabahnya menggunakan floating rate sedangkan iB A memandang bahwa floating rate tidak menguntungkan di masa depan, iB A akan mencari iB B yang ingin swap (bertukar) dengannya sehingga ke depannya iB A bisa memaksimalkan profit. Di sisi lain, iB B yang melakukan pembiayaan dengan nasabahnya menggunakan fix rate (10%), sedangkan menurut analisa iB B, ekonomi akan membaik di masa depan, floating rate bisa lebih tinggi dari fix rate. Maka dari itu iB B akan mencari iB A untuk swap satu sama lain.

Alasan di balik terjadinya transaksi Islamic Profit Rate Swap ini adalah disebabkan karena pertama, perbedaan persepsi antara iB A dengan iB B kedepannya setelah mereka melakukan analisa-analisa. Kedua, motifnya adalah untuk meminimalkan risiko dan ketiga untuk pemaksimalan profit yang didapatkan oleh bank syariah.

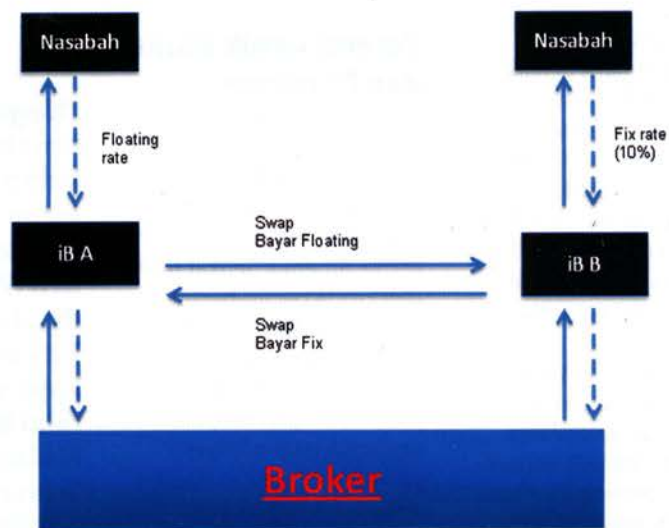
Jika misalnya ke depan ternyata floating rate naik hingga 12% (nilai profit riil sebelumnya adalah 10%), maka iB A akan berada di posisi *out of the money* dan kedua bank tinggal men-*set off* dan iB B akan membayar kepada iB A 2% selisih antara fix dan floating rate. Akan tetapi jika sebaliknya, floating rate pada saat itu hanya 8%, maka iB A yang akan membayar 2% kepada iB B melalui broker. (lihat diagram 3)

Selain IPRS, ada banyak instrumen swap yang lain yang bisa dijadikan instrumen keuangan syariah akan tetapi haruslah sesuai dengan syariah tidak melanggar aturan-aturan yang ada didaam nilai dan prinsip syariah.

Di antara lain instrumen yang bisa digunakan dan bisa dijadikan bahan untuk riset adalah Islamic Currency Swap, Islamic Commodity Swap, Islamic Cross Currency Swap, Islamic Index Swap using Weather dan lain lain.

Kedepan, diharapkan ada training tentang Islamic derivative yang dilakukan oleh lembaga-lembaga training bonafit seperti ICDIF LPPI. Tentunya dengan dukungan pemerintah seperti BI dan BUMN. *Wallahua'lamu bisshawab*

**)Penulis adalah Faculty Member (Trainer) Keuangan Syariah di Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (ICDIF-LPPI). Beliau juga pengajar keuangan syariah di berbagai perguruan tinggi ternama seperti Universitas Al Azhar Indonesia dan Universitas Trisakti. Serta, Kandidat Ph.D Islamic Banking and Finance (IIiBF) International Islamic University Malaysia.*

Diagram 3 Islamic Profit Rate Swap

Pada Saat Jatuh Tempo
Broker akan men set off kedua party ini siapa yang in the money dan siapa yang out of the money

Menjejak Orang Kaya ala Wealth X

World Ultra Wealth Report 2011 dari Wealth X membuka memetakan pertumbuhan orang super kaya di seluruh dunia. Ini baru kulitnya, kalau mau tahu dalamnya, lembaga asal Singapura ini menjual semacam "jasa intelijen" untuk menjejak para super kaya.

Dari sekitar 7 Miliar penduduk Bumi, yang tergolong orang super kaya (ultra high net worth/ UHNW) hanya 185.795 atau tak lebih dari 0,002%-nya dengan total kekayaan bersih USD 25 Triliun. Yang dapat dikatakan orang super kaya adalah mereka yang memiliki kekayaan bersih sedikitnya USD 30 Juta.

Amerika Utara dan Eropa masih menjadi rumah terbesar bagi para UNHW ini. Amerika menjadi rumah bagi 62.960 UHNW yang menyumbang hampir 33% dari total USD 25 Triliun kekayaan total UNHW seluruh dunia. Mengikuti Amerika Utara adalah Eropa dengan 54.325 dengan kekayaan kolektif sekitar USD 6,8 Triliun.

Meski begitu, jumlah orang super kaya di Asia Pasifik diperkirakan akan melampaui mereka yang di Eropa pada 2024 dan Amerika Utara pada 2032. Saat ini, Asia Pasifik ditempati oleh 42.525 orang super kaya dengan total kekayaan USD 6,2 Triliun.

Data orang-orang super kaya ini disediakan oleh Wealth X dalam laporan: World Ultra Wealth Report 2011: Uncovering Pockets of Opportunities. Wealth X adalah perusahaan konsultan unik yang berbasis di Singapura memfokuskan diri untuk menggarap pasar premium untuk berbagai keperluan pihak ketiga (lihat boks:)

Estimasi orang super kaya ini didasarkan atas analisa dari berbagai pemerintahan, perbankan, media, dan riset Wealth X sendiri. Data kekayaan bersih orang-orang super kaya ini diambil dari laporan keuangan perusahaan publik dan swasta, di mana terdapat data kepemilikan saham di perusahaan-perusahaan tersebut. Selain itu, digunakan juga data lain, seperti data kepemilikan properti, investor di pasar modal, koleksi benda seni, data kepemilikan pesawat, kepemilikan kas di bank, dan sebagainya cara untuk mengetahui kekayaan seseorang.

Potensi untuk Bisnis dan Filantropi

Dalam dunia yang terhubung, krisis di satu regional dapat berimbas ke regional lain. Wealth X menggunakan ilustrasi: ketika Amerika Serikat (AS) dan Eropa bersin-bersin, Asia Pasifik terkena flunya. Namun, flunya ekonomi Asia Pasifik ternyata masih mampu menjadi ancaman bagi sumber penyakit itu sendiri. Wealth X menghitung beda tipis jumlah orang kaya Asia Pasifik dengan Eropa beda tipis, antara 42.525 dengan total kekayaan USD 6,2 Triliun dan 54.325 dengan total kekayaan USD 6,8 Triliun.

Maka, diperkirakan jumlah orang super kaya di Asia Pasifik akan mengalahkan kawasan Eropa dan Amerika Utara pada tiga dekade ke depan. Prediksi ini, oleh laporan tersebut dikatakan antara lain setelah melihat proyeksi International Monetary Fund (IMF) untuk pertumbuhan di tiga kawasan tersebut. Asia diperkirakan tumbuh berkelanjutan di 8.4% tahun ini. Sementara, AS diperkirakan akan bertumbuh hanya 1.5%, dan Eropa sekitar 1,6%.

China daratan dan India menjadi rumah terbesar bagi orang super kaya kawasan Asia Pasifik. Mengomposisi hampir 20 ribu dari 42 ribu orang super kaya di kawasan ini. Namun, Jepang masih menjadi yang terkaya dengan 13 ribu orang super kaya dengan kekayaan total mencapai USD 2,150 Miliar.

"Negara produsen timah dan eksportir kelapa sawit terbesar di dunia ini, dalam laporan UNHW Report 2011 dicatat memiliki 725 orang super kaya dengan total nilai bersihUSD 85 Miliar atau Rp 769 Triliun (dengan kurs 1 USD = Rp9090)"

Dalam komentarnya di laporan ini, Wealth X mengatakan, ada potensi besar dengan pasar orang super kaya ini tidak hanya untuk keperluan bisnis, tetapi filantropi. Mengingat, sosial budaya Asia Pasifik memegang teguh filantropi sebagai salah satu cara membelanjakan harta yang baik.

Ekonomi Indonesia yang "Rosy"

Ekonomi terbesar di Asia Tenggara ini tinggal selangkah lagi menuju investment grade. Ekonomi negara dengan populasi 264 juta orang ini ibarat mawar berbunga yang cantik (*rosy*). Beberapa indikator makro ekonomi mendukungnya, seperti inflasi yang kerap dijaga di bawah 6%, produk domestik bruto (PDB) yang diperkirakan akan mencapai 6,6% tahun ini setelah menyentuh 6,1% di 2010.

Wealth X menilai, keseriusan pemerintahan Susilo Bambang Yudhoyono untuk mendongkrak pertumbuhan turut mendorong keyakinan orang-orang super kaya di Indonesia. Pemerintah

berencana melipatgandakan bujet untuk infrastruktur menjadi USD 140 Miliar selama beberapa tahun ke depan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi rata-rata 6,6% hingga 2014. Maka, tak heran jika Jakarta Composite Index (IHSG) sempat melonjak ke rekor tertinggi tahun ini, diikuti harga komoditas yang booming.

Negara produsen timah dan eksportir kelapa sawit terbesar di dunia ini, dalam laporan UNHW Report 2011 dicatat memiliki 725 orang super kaya dengan total nilai bersihUSD 85 Miliar atau Rp 769 Triliun (dengan kurs 1 USD = Rp9090)

Menurut Biro Pusat Statistik (BPS), secara kumulatif, pertumbuhan PDB Indonesia hingga Triwulan III 2011 dibandingkan dengan periode yang sama 2010 tumbuh sebesar 6,5 persen. Besaran PDB Indonesia atas dasar harga berlaku pada Triwulan III-2011 Rp1.923,6 triliun sehingga kumulatif Triwulan ke III-2011 mencapai Rp5.482,4 Triliun. Berarti jumlah kekayaan total orang super kaya Indonesia yang Rp769 Triliun adalah sekitar 14% dari PDB.

Selain memberi komentar akan besarnya peluang untuk berbisnis dengan orang-orang super kaya Indonesia yang diperkirakan akan bertumbuh seiring stabilitas ekonominya, Wealth X kembali memberi komentar, untuk bagaimana memanfaatkan orang-orang super kaya di Indonesia. "Ada kesenjangan pendapatan yang besar yang memberi peluang besar bagi kegiatan filantropi. Isu-isu kebutuhan dasar kaum miskin, pendidikan, sanitasi, dan kesehatan memerlukan perhatian lebih. Diperlukan strategi khusus untuk meyakinkan para super kaya ini untuk memberikan sumbangan besar dan berulang-ulang", tulis "World UNHW Report 2011".

■ IA

"Wealth X: Connecting You to Wealth"

Perusahaan yang berbasis di Singapura ini memiliki bisnis memata-matai orang super kaya di seluruh dunia. Data hasil pengintaian dan berbagai riset tentang orang super kaya lalu diolah, dianalisa dan dijual kepada siapaun yang membutuhkannya. Siapa yang butuh? Justeru ini pasar yang belum banyak digarap. Hampir semua lembaga keuangan kelas global membutuhkan data ini. Lembaga donor kelas global, pemerintah, media massa, maupun siapa saja yang memang mengincar uangnya para super kaya ini.

Bekerjasama dengan tujuh dari 10 bank investasi kelas global, lembaga pendidikan terkemuka, lembaga non profit global, dan produsen barang mewah, Wealth X di situs resminya mengklaim memiliki data orang-orang super kaya yang kekayaan totalnya adalah USD 10,7 Triliun dari total kekayaan dunia. Wealth X mengatakan mampu menyediakan database orang super kaya tidak hanya jumlah kekayaannya yang terus diperbarui, asal pendapatannya, juga minat investasinya, afiliasinya dengan lembaga tertentu, aliran politiknya, minat filantropinya, penasehatnya, keluarganya, dan biografinya.

Klien Wealth X dibuat berjenjang, namun secara umum, para klien akan mendapatkan jasa dari Wealth X seperti: database orang super kaya dunia, update database setiap saat, penelitian pasar terbaru terkait si orang super kaya, berita terkini tentang si super kaya, dan layanan konsultasi setiap saat. Maka, dengan yakinnya, Wealth X menggunakan tagline: connecting you to wealth di situs resminya.

Asia Pacific UNHW

Negara	Jumlah Orang Super Kaya	Nilai Total Kekayaan
Japan	13,000	$2,150 billion
Mainland China	11,475	$1,650 billion
India	8,200	$945 billion
Hong Kong	3,200	$500 billion
South Korea	1,400	$275 billion
Singapore	1,350	$160 billion
Taiwan	1,150	$195 billion
Malaysia	750	$100 billion
Indonesia	725	$85 billion
Thailand	600	$95 billion
Philippines	155	$25 billion
Vietnam	115	$13 billion
Bangladesh	105	$15 billion
Sri Lanka	75	$10 billion
Rest of Asia-Paci"c	225	$35 billion
Total UHNW in Asia Pacific	**42,525**	**$6.2 trillion**

SPN Syariah: Sukuk Sebagai Instrumen Moneter

Oleh:
Khairunnisa Musari
Kandidat Doktor Ekonomi Syariah Unair, Surabaya

Sukuk tidak saja berpotensi menjadi instrumen pembiayaan pembangunan. Sukuk juga berpotensi menjadi instrumen pengelola mismatch liquidity *atau pengelola* excess and lack of liquidity. *Surat Perbendaharaan Negara Syariah (SPN-S) yang baru saja terbit Agustus lalu adalah wajah lain dari sukuk yang kini merambah wilayah moneter.*

Sejak penerbitan perdana tahun 2008, fungsi Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) atau sukuk negara memang masih belum beranjak jauh dari keberadaannya sebagai instrumen fiskal. Dalam peta kebijakan fiskal di Indonesia, penerbitan sukuk termasuk dalam sumber pembiayaan dan pengelolaan portofolio utang negara.

Mulai Agustus lalu, pemerintah menerbitkan sukuk negara jenis baru guna merespon permintaan bank sentral untuk menyediakan instrumen yang mendukung pengelolaan likuiditas bank syariah. SPN-S seri 03022012 yang diterbitkan 4 Agustus dan jatuh tempo pada 3 Februari 2012 berhasil menghimpun dana sebesar Rp 570 miliar. Kemudian, SPN-S seri 24022012 yang diterbitkan 25 Agustus dan jatuh tempo 24 Februari 2012 berhasil menghimpun dana Rp 330 miliar. Berikutnya, pada 13 Oktober, pemerintah kembali menerbitkan SPN-S dengan seri 12042012 sebesar Rp 420 miliar.

Tidak bisa dipungkiri, kebutuhan pasar untuk tersedianya instrumen moneter berbasis sukuk yang memiliki tenor di bawah satu tahun serta *tradable* menjadikan SPN-S ini memiliki nilai strategis dibanding Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) yang ada sebelumnya. Selain membutuhkan biaya yang lebih mahal, SBIS juga selama ini hanya bisa direpokan kepada bank sentral.

Meski nilai SPN-S masih relatif kecil sehingga bagi sejumlah pihak dipandang belum efektif menjadi instrumen moneter, namun kehadiran SPN-S boleh dikata merupakan tonggak di mana sukuk negara mulai merambah wilayah moneter di Indonesia. Secara filosofis, sukuk memang memiliki *dual function*. Sukuk tidak saja berfungsi sebagai instrumen fiskal, tetapi juga berfungsi sebagai instrumen moneter yang dapat dimanfaatkan untuk mengelola likuiditas.

> **"Hadirnya SPN-S adalah alternatif baru bagi bank syariah untuk mengelola likuiditas, utamanya sebagai instrumen jangka pendek selain pula sebagai sarana investasi. Esensi dari penerbitan SPN-S dalam kebijakan moneter adalah keberadaannya yang meninggalkan money creation dan berbasis *underlying asset*".**

Mengelola Likuiditas

Meski bank syariah kerap dinyatakan tahan terhadap badai krisis, namun realitas menunjukkan bahwa bank syariah juga mengalami tekanan likuiditas. Ketika *financing to deposit ratio* (FDR) bank syariah berada pada kondisi yang cukup tinggi, maka saat itulah eksposure resiko likuiditas bank syariah meningkat. Pemicu utamanya adalah

maturity mismatch yang membutuhkan manajemen *excess and lack of liquidity* yang berhati-hati untuk mengelola *lag* antara jangka waktu penghimpunan dana dan penyaluran.

Sebelumnya, BI sudah merintis Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) sebagai instrumen likuiditas untuk bank syariah. Namun, sejak Maret 2008, instrumen ini sudah tidak lagi diterbitkan karena SWBI tidak memenuhi kriteria operasi pasar terbuka. BI kemudian menggantinya dengan SBIS. Kini, SBIS sudah diwacanakan untuk dialihkan menjadi SPN-S karena keterbatasannya sebagai pengelola likuiditas. SBIS atau SWBI secara esensi adalah bukan instrumen moneter syariah. Instrumen moneter syariah sejatinya *investment based on sukuk* atau *mudarabah/musyarakah certificate.*
Hadirnya SPN-S adalah alternatif baru bagi bank syariah untuk mengelola likuiditas, utamanya sebagai instrumen jangka pendek selain pula sebagai sarana investasi. Esensi dari penerbitan SPN-S dalam kebijakan moneter adalah keberadaannya yang meninggalkan *money creation* dan berbasis *underlying asset.*

Pesatnya pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia memang mendorong BI sebagai otoritas moneter untuk menyediakan ragam instrumen likuiditas guna membantu mengelola *mismatch liquidity* bank syariah. Di sejumlah negara yang telah mengadopsi sukuk, bank sentral setempat diperkenankan untuk menerbitkan sukuk. Di Indonesia, payung regulasi tidak memperkenankan BI untuk melakukannya. Atas dasar itulah, BI harus bekerjasama dengan pemerintah cq Kementerian Keuangan (Kemenkeu) untuk menerbitkan sukuk sebagai instrumen yang mendukung pengelolaan likuiditas bank syariah guna memitigasi resiko likuiditas di pasar keuangan.

Harmonisasi Fungsi Fiskal dan Moneter

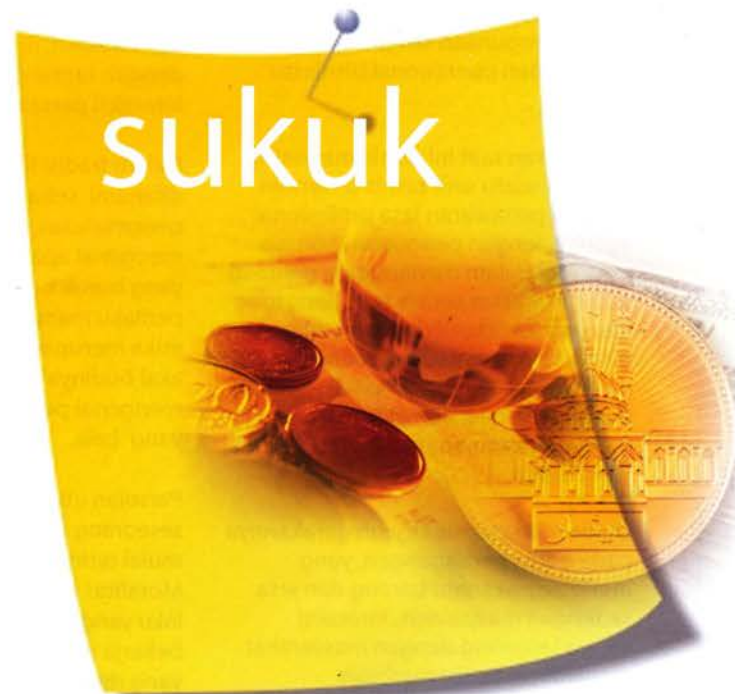
Meski SPN-S secara kasat mata tampak tidak jauh berbeda dengan SPN konvensional, namun secara filosofis SPN-S mengandung nilai dan cara kerja yang sangat berbeda. Dengan karakter yang dimilikinya, SPN-S juga berbeda mekanisme pemanfaatannya dengan SBIS maupun Fasilitas Simpanan Bank Indonesia Syariah (FASBIS) yang selama ini mendominasi instrumen operasi moneter syariah.

Dengan *dual function* yang melekat pada sukuk, instrumen ini dapat bekerja bahu membahu antara kebijakan fiskal dan moneter untuk mengatur lalu lintas perekonomian. Dari sisi fiskal, dana yang terhimpun dari penerbitan sukuk dapat dimanfaatkan sebagai sumber pembiayaan pembangunan. Dari sisi moneter, sukuk dapat menjadi instrumen pengelola likuiditas sekaligus sarana investasi. Lebih jauh, sukuk dikatakan likuid karena aset yang dijadikan *underlying transaction* dapat diperdagangkan sehingga aset tersebut jelas berpotensi menghasilkan *return* dan sekaligus sebagai jaminan apabila terjadi persoalan antara *issuer* dan investor. Selain itu, sukuk mengakumulasi modal publik dengan risiko yang minimal karena konsep syariah melarang transaksi perdagangan uang, derivatif, maupun *return* yang diperoleh tanpa adanya kewajiban yang ditunaikan.

Pada tataran inilah, sukuk sebagai instrumen moneter dapat menjadi solusi untuk mengurangi tekanan *excess and lack of liquidity*, selain juga menjadi alat penjaga kestabilan inflasi karena sukuk bekerja dengan memanfaatkan dana-dana rupiah yang *idle* tanpa harus menambah uang beredar. Inilah sebenarnya inti dari sukuk yang diadopsi SPN-S untuk mengelola likuiditas dengan meningkatkan perputaran uang *(money velocity). Wallahua'lam bish showab.*

Outstanding Sukuk Negara (7 November 2011)

Seri	Rp (Miliar)	Keterangan
IFR	16.737	Lelang &bookbuilding domestik
SR	20.931	Investor retail
SDHI	23.783	Private placement Kemenag
SPN-S	1.320	Lelang
SNI*	5.811	Bookbuilding internasional
Total	68.582	

Sukuk Negara dalam valuta asing. Nominal penerbitan USD650 Juta. Kurs per tanggal 7 November 2011 sebesar Rp8.940/1 USD

Ciri Khas *Islamic Marketer*

Nurul Huda(Dosen FE-Yarsi, Pasca UI,Paramadina, Az-Zahra dan Pengurus DPP MES, IAEI)
Ivo Sabrina (Mahasiswa Pasca Az-zahra, KA-FoSSEI)

Dengan sudah adanya sistem ekonomi Islam mengikat dan melandasi bisnis saat ini, baik itu dalam bidang jasa perbankan, lembaga keuangan maupun industri, pengunaan konsep Islam tidak saja digunakan dalam alur internal yang dimulai dari pengunaan akad, pengunaan barang halal, maupun sistem manajemen operasional-nya saja yang mengunakan sistem Islam, tapi dalam alur eksternal mulai dari pengenalan produk kepada masyarakat yang dimediasi oleh konsep marketing, juga menjadi tolak ukur kesempurnaan dalam pengunaan sistem Islam dalam teknikal dan operasional bisnis itu sendiri.

Tidak heran saat ini dunia marketing menjadi suatu unit bisnis tersendiri dengan penawaran jasa profesional agency dengan penguasan konsep marketer dalam menanggapi peluang pasar, Marketer secara tidak langsung menjadi lokomotif dalam perluasan bisnis. Yang menjadi nilai tambah dalam marketer Islami adalah dengan pengikatan nilai dan etika Islami yang menjadi cerminan perilaku profesional yang Islami.

Dunia marketer tidak jauh gerakannya pada dunia perdagangan, yang mengekspos suatu barang dan jasa ke tengah masyarakat, interaksi secara langsung dengan masyarakat menjadikan posisi marketer manjadi strategis untuk dikaji dan disempurnakan gerakannya dengan nilai-nilai Islami.

Nilai-nilai dan Etika Marketer Syariah

Sistem ekonomi Islam, yang didasarkan kepada nilai-nilai dan pandangan dunia (world view) Islami adalah salah satu entitas dari keseluruhan sistem ekonomi yang ada. Sistem ekonomi Islam lebih bercirikan ethics, seluruh aktifitas bisnis berkaitan dengan perwujudan aspek-aspek nilai etis tersebut, juga ketika dihadapkan dengan tantangan-tantangan dalam interaksi persaingan pasar.

Dalam tradisi filsafat istilah "etika" lazim difahami sebagai suatu teori ilmu pengetahuan yang mendiskusikan mengenai apa yang baik dan apa yang buruk berkenaan dengan perilaku manusia. Dengan kata lain, etika merupakan usaha dengan akal budinya untuk menyusun teori mengenai penyelenggaraan hidup yang baik.

Persolan etika muncul ketika moralitas seseorang atau suatu masyarakat mulai ditinjau kembali secara kritis. Moralitas berkenaan dengan tingkah laku yang konkrit, sedangkan etika bekerja dalam level teori. Nilai-nilai etis yang difahami, diyakini, dan berusaha diwujudkan dalam kehidupan nyata kadangkala disebut ethos.

Dalam mewujudkan Marketer Islami jika didalami sebenarnya bisa dibandingkan dalam sejumlah aspeknya dengan marketing non Islami. Dengan mediasi prilaku dan nilai serta etika Islami menjadi tolak ukur perbandingan dengan perilaku Marketer yang bebas nilai. Berikut point-point penting yang terkait nilai-nilai yang melandasinya;

Pertama. Asas: Akidah Islami (nilai-nilai transendental) vs asas Sekularisme (nilai-nilai material); nilai transendetal yang dilandasi dengan akidah Islam menjadi cerminan perilaku seorang Muslim, Kedua. Motivasi: Dunia-akhirat vs Dunia; motivasi menjadi tujuan penggerak untuk menelusuri proses bagi seorang marketer Islami semua proses dikemas dengan hikmah penelusuran peningkatan nilai keimanan, dalam proses seorang marketer akan banyak menemui rintangan dan tantangan yang masing-masingnya memiliki entry point yang akan diperoleh tunai di dunia dan akhirat.

Ketiga. Orientasi: Profit dan Benefit (non materi/qimah), pertumbuhan, keberlangsungan, dan keberkahan vs Orientasi: Profit, Pertumbuhan, dan keberlangsungan. Nilai akhir yang

diperoleh dari orientasi awal hasil yang diperoleh dalam dua bentuk berupa profit materiil dan profit kepuasan spiritual yang tidak terukur dengan hitungan materiil.

Selain pengikatan tiga nilai-nilai dasar di atas, implementasi manajemen fungsional marketing dalam pemasaran tentu dalam koridor jaminan halal yang diperankan oleh marketer selaku fungsional SDM profesional dan berkepribadian Islami, seorang marketer syariah yang bertanggung jawab pada diri, majikan dan Allah SWT. Sebagaimana dalam Firman-Nya;

"kamu tidak berada dalam suatu Keadaan dan tidak membaca suatu ayat dari Al Quran dan kamu tidak mengerjakan suatu pekerjaan, melainkan Kami menjadi saksi atasmu di waktu kamu melakukannya. tidak luput dari pengetahuan Tuhanmu biarpun sebesar zarrah (atom) di bumi ataupun di langit. tidak ada yang lebih kecil dan tidak (pula) yang lebih besar dari itu, melainkan (semua tercatat) dalam kitab yang nyata (Lauh Mahfuzh)." (QS Yusuf 10: 61).

Bila kita ambil satu referensi pelaku marketer Islami yang ideal, yakni yang bisa dijadikan contoh dan tolak ukur dalam memulai bisnis marketer ini. Sebagai contoh ideal yaitu Nabi besar Muhammad SAW, Rahasia keberhasilan dalam perdagangan adalah sikap jujur dan adil dalam berhubungan dagang dengan para pelanggan.

Dengan berpegang teguh kepada prinsip ini, Nabi Muhammad telah memberi teladan cara terbaik untuk menjadi pedagang yang berhasil. Sebelum menikah dengan Siti Khadijah, Nabi Muhammad telah berdagang-sebagai "Direktur 'Pemasaran' Khadijah & Co" ke Syria, Yerusalem, Yaman, dan tempat-tempat lainnya.

Dalam perdagangan-perdagangan ini, Nabi Muhammad mendapatkan keuntungan yang melebihi dugaan. Banyak orang yang telah dipekerjakan oleh Khadijah, tetapi tak seorang pun yang bekerja lebih memuaskan dibanding Nabi Muhammad.

Nabi Muhammad sangat menganjurkan umatnya untuk berbisnis (Tijarah), karena berbisnis dapat menimbulkan kemandirian dan kesejahteraan bagi keluarga, tanpa tergantung atau menjadi beban orang lain.

Beliau pernah berkata, "Berdaganglah kamu, sebab dari sepuluh bagian penghidupan, sembilan di antaranya dihasilkan dari berdagang." Al-Quran mengatakan,"Dan kami menjadikan siang untuk mencari penghidupan" (QS Al-Naba' 78 : 11).

Ini merupakan petunjuk untuk berdagang selaku pionir marketer syariah dan beberapa kegiatan lain agar seseorang dapat memenuhi kebutuhan pokok sehari-harinya. Al-Quran juga memberi motivasi untuk berbisnis pada ayat berikut: "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu." (QS Al- Baqarah [2]: 198)."Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung." (QS Al- Jumu'ah 62: 10)

Nabi Muhammad bersabda, "Mencari penghasilan halal merupakan suatu tugas wajib" Abu Bakar, khalifah pertama dari Khulafa' Al- Rasyidin, memiliki usaha dagang bahan pakaian. 'Umar ibn Khaththab, pemimpin kaum beriman, sang penakluk kekaisaran Persia dan Byzantium, pernah menjadi pedagang jagung. 'Utsman ibn Affan dikenal sebagai konglomerat tekstil (pakaian). Demikian juga dengan Imam Abu Hanifah dikenal sebagai pedagang pakaian.

Ketika Nabi Muhammad SAW hijrah ke Madinah, masyarakat Madinah mendapat nasihat dari beliau agar berdagang untuk memenuhi penghidupan mereka, dan dengan demikian mereka pun menjadi sejahtera. Banyak contoh lain yang membuktikan bahwa para sahabat Nabi Muhammad berprofesi sebagai pedagang dan pemasaran dalam suatu komunitas bisnis. Nabi Muhammad, dalam upaya meningkatkan kesejahteraan sahabatnya, sangat menekankan pentingnya perdagangan.

Selain itu Nabi Muhammad SAW dalam praktik selaku seorang marketer yang sukses sebelum masa kenabiannya sudah mengembangkan pentingnya melakukan pengamatan kondisi pasar dan target konsumen, untuk memperoleh hasil sesuai rencana yang sudah dipetakan sebelumnya, di antara aspek-aspek pengamatan kondisi pasar tersebut adalah:

(1) Jumlah penduduk dalam profil demografi target market untuk memprediksi seberapa besar potensi pasar (market potensial), (2) Nilai-nilai atau norma-norma yang berlaku di masyarakat (consumer`s Values), (3) Perilaku dan gaya hidup konsumen (Consumer behavior and lifestyle), (4) Kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi (unfulfilled need) atau kebutuhan yang tersembunyi (Hidden need) atau menciptakan kebutuhan (Creating need) semuanya itu untuk menemukan peluang bisnis (Business opportunity), (5). Para pelaku marketer yang lain selaku kompotitor di pasar (Market Players) untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dari pemain yang ada.

Sebagai bahan referensi kita selaku marketer yang lebih sering berinteraksi dengan masyarakat, kita harus siap menjadi insan kamil sebagai contoh teladan dalam masyarakat. Apakah kita sudah siap menjadi marketer Islam, menjadi lokomotif yang mengerakkan nilai-nilai Islam dalam kurungan masa marketer yang penuh intrik dan spekulan? Setidaknya langkah awal kita untuk memulai sudah menjadi nilai profit yang akan kita dapat dalam bentuk materil dan non materil (pahala). Wallahu'alam bis showab

■

Menyambut potensi keuangan mikro yang besar di delapan negara berkembang dengan mayoritas penduduk Muslim, D8 Islamic Microfinance Workshop digelar di Indonesia, negara dengan 53,2 Juta unit UMKM yang usaha mikronya saja menyumbang 55,6% terhadap PDB.

D-8 untuk Keuangan Mikro

Peluh H Effendi dalam membangun bisnis kerupuk di Bantar Gebang, Bekasi akhirnya mulai terbayar. Usaha Pabrik Kerupuk Pajar yang dimulai sejak beberapa tahun lalu kini sudah membuahkan hasil dengan omset rata-rata per hari sekitar Rp 8 juta. Kerupuk putih buatan Effendi pun kini dapat ditemui mulai dari Bekasi, Bantar Gebang, Cibubur, Tambun dan sekitarnya. Tak ayal bisnis pria asal Ciamis yang semakin maju itu mengundang lembaga keuangan berbondong-bondong menawarkan produk pembiayaannya. Namun dari sekian banyaknya bank yang menawarkan layanannya, Effendi jatuh hati pada BRI Syariah. Sistem perbankan syariah yang melarang riba menjadi alasan utama dirinya memilih BRI Syariah. Effendi menjelaskan dengan dukungan pembiayaan BRI Syariah, rata-rata dalam sehari Pajar menjual 30 ribu keping kerupuk. Dalam sebulan pabrik ini memiliki omset rata-rata Rp 270 juta per bulan dengan gross profit margin 33,33 persen. Dengan omset sedemikian besar kini Effendi juga sudah berhasil memiliki aset berupa pabrik dan rumah tinggal baik di Bekasi dan Ciamis.

Bagi BRI Syariah, pabrik kerupuk Pajar dikenal sebagai nasabah yang lancar dan sudah dua kali mengajukan pembiayaan tahun ini. Pembiayaan pertama diajukan dengan plafon Rp 100 juta, sedangkan pembiayaan yang kedua dengan plafon Rp 150 juta. Penambahan pengajuan pembiayaan itu rencananya akan digunakan untuk pengadaan alat produksi.
Usaha mikro pabrik kerupuk Pajar pun menjadi salah satu contoh menjanjikannya usaha mikro di Indonesia. Usaha mikro ini memang menjadi salah satu tumpuan perekonomian Indonesia. Dengan kontribusi bisnis mikro yang mencapai 55,6 persen terhadap produk domestik bruto menunjukkan usaha mikro memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia yang positif dalam beberapa tahun terakhir.

Sebagai negara dengan penduduk Muslim terbesar di dunia, Indonesia diyakini memiliki potensi keuangan mikro yang besar. Sejumlah negara yang tergabung dalam D-8 pun menggelar D8 Islamic Microfinance Workshop di Jakarta, 11-13 November 2011.

Dalam pertemuan ini, berbagai isu terkait kebijakan dan praktik pembiayaan mikro Islami di negara-negara peserta dibahas. Adapun kedelapan negara tersebut adalah: Bangladesh, Iran, Malaysia, Mesir, Nigeria, Pakistan, Turki, dan Indonesia.

Masih Mencari Bentuk Ideal

Deputi Gubernur BI, Halim Alamsyah, mengatakan konsep dan praktik keuangan mikro syariah saat ini masih mencari bentuk ideal untuk mencapai hasil optimal demi mengakomodasi kebutuhan pengentasan kemiskinan dan pengembangan

bank BUMN yang telah lama dikenal fokus di pembiayaan UKM, yaitu BRI yang memiliki jaringan 4000 unit. Di tingkat provinsi terdapat bank pembangunan daerah dan bank perkreditan rakyat, sementara di tingkat desa juga terdapat lembaga keuangan yang membantu seperti koperasi. Kendati layanan keuangan mikro melalui koperasi jumlah dananya tidak terlalu besar, namun sanggup melayani banyak kaum miskin. Namun Mulya pun menekankan pada sejumlah isu yang masih dihadapi lembaga keuangan mikro syariah, seperti kurangnya peraturan dan kebijakan strategi pengembangan yang komprehensif hingga kapasitas SDM yang kurang mumpuni. Ia menambahkan lembaga keuangan syariah pun perlu memberikan bimbingan dan pembinaan kepada UMKM.

ekonomi. Dengan demikian pencarian terhadap bentuk keuangan mikro syariah masih terbuka untuk didiskusikan. Konsep tersebut pun bisa datang dari modifikasi sistem keuangan konvensional dengan nilai-nilai syariah atau menciptakan sistem keuangan mikro syariah baru.

Menurut Halim, peran universitas menjadi penting untuk mencari konsep keuangan mikro syariah yang ideal. "Workshop D8 ini juga menjadi salah satu sarana untuk mengantisipasi perkembangan keuangan syariah yang pesat serta menggali dan mengembangkan potensi ekonomi syariah di negara D8 yang mayoritas Muslim," kata Halim. Negara-negara D8 terdiri dari Indonesia, Bangladesh, Mesir, Iran, Malaysia, Nigeria, Pakistan, dan Turki.

Sementara Sekjen D8, Widi A Pratikto, mengakui dalam praktiknya sehari-hari bisnis mikro syariah lebih jujur, dan peristiwa penipuan atau kejadian bangkrut lebih kecil persentasenya dibanding perusahaan besar. Namun di satu sisi tetap bisnis mikro memerlukan pendampingan *way of thinking*. Indonesia pun hendaknya bisa merefleksikan sumber daya alam dan potensi yang ada.

Pasar Mikro bagi Perbankan Syariah

Pasar mikro yang potensial di Indonesia inipun dilirik oleh perbankan syariah. Industri perbankan syariah Indonesia total mencatat pembiayaan UMKM sebesar 76 persen dari seluruh total pembiayaan. Dalam konferensi pers **D8 Islamic Microfinance Workshop**, Direktur Direktorat Perbankan Syariah BI, Mulya E Siregar, mengatakan UMKM di Indonesia mencapai 53,2 juta unit. Upaya untuk mendorong UMKM perlu terus didorong mengingat sektor tersebut dominan di struktur perekonomian Indonesia, menyerap banyak tenaga kerja dan mengakomodasi kebutuhan masyarakat *the poorest of the poor*.

Mulya menerangkan Indonesia memiliki sektor keuangan mikro dan perbankan yang berbeda di antara negara berkembang lainnya karena memiliki tiga lapis sistem keuangan mikro. Di level perbankan nasional Indonesia memiliki

Tentu saja beban tersebut tak hanya disandarkan pada lembaga keuangan, tetapi juga seluruh pemangku kepentingan seperti universitas. Pendampingan yang dimaksud dapat berupa spiritual, teknikal dan managemen. "Dengan pendampingan spiritual, manajemen dan teknikal, maka pembayaran angsuran akan meningkat dan NPF akan kecil," ujar Mulya. Melalui pendampingan, nasabah UMKM akan mengerti cara membuat bisnis yang efisien. Sementara dengan pendekatan spiritual nasabah akan memiliki rasa kewajiban untuk membayar utang dan menjalankan bisnis dengan sebaik-baiknya. Karena itu Mulya

mengatakan agar nasabah UMKM di sejumlah daerah dapat tersentuh oleh layanan perbankan, bank syariah harus menyediakan proses dan persyaratan yang sederhana, kecepatan proses aplikasi, dan berlokasi di tempat yang mudah diakses nasabah.

176%: Kenaikan Portofolio Mikro BRI Syariah

Potensi bisnis mikro yang sangat besar turut mengundang bank syariah menyediakan jasa layanan mikro. Salah satu yang memfokuskan pembiayaannya ke sektor mikro adalah BRI Syariah. Bank hasil konversi Jasa Artha ini menitikberatkan pasarnya pada individu dan bisnis wirausaha baik skala kecil maupun menengah. Direktur Utama BRI Syariah, Ventje Rahardjo menuturkan sektor mikro di Indonesia menjadi salah satu penggerak yang signifikan dalam perekonomian Indonesia, karena itu sesuai visi dan misi BRI Syariah ini menjadi tantangan sekaligus komitmen bagi BRI Syariah dalam mendukung dan menumbuhkan sektor mikro. Ia menambahkan BRI Syariah pun memiliki tujuan pengentasan kemiskinan dengan cara melayani target pasar yang tak bisa dicapai oleh bank di daerah terpencil dengan biaya sekecil mungkin melalui saluran distribusi terintegrasi.

BRI Syariah yang fokus kepada segmen menengah dan bawah memberikan perhatian besar kepada produk dan layanannya pada segmen mikro. BRI Syariah melayani segmen ini dengan memberi nilai tambah dari yang mereka harapkan dengan menawarkan produk dan layanan finansial sederhana. "Bahkan BRI Syariah juga mendidik segmen ini dalam membuat rencana keuangan bisnis sederhana agar usaha mereka berkelanjutan dan dapat terus tumbuh," jelas Ventje. BRI Syariah berusaha memberikan layanan berkelanjutan untuk rantai bisnis, dari pemasok hingga pengecer.

Ventje menuturkan nasabah *micro banking* di Indonesia memiliki cara unik dalam berbisnis karena itu BRI Syariah berusaha memenuhi kebutuhan dan tantangan yang ada dengan beberapa kunci penting, yaitu produk yang sederhana (kontrak dan penghitungannya mudah dipahami), keberagaman produk dan layanan (menguntungkan secara fungsional dan emosional), bisa diakses (melalui saluran fisik dan elektronik), serta manajemen risiko yang kuat dengan mitigasi risiko yang transparan. "Keempat kunci tersebut didukung dengan diterapkannya dua bisnis model yaitu *implant microbanking* yang terletak di kantor cabang atau kantor cabang pembantu, dan *mobile microbanking* yang dilengkapi komputer dan jaringan untuk memberikan layanan instan yang bisa memenuhi semua kebutuhan nasabah perbankan mikro di mana pun mereka berada," ungkap Ventje. BRI Syariah kini juga mulai memakai *electronic financing origination system* dalam pembiayaannya. Portofolio pembiayaan BRI Syariah yang telah disalurkan kepada nasabah mikro pada tahun ini akan menginjak Rp 1,2 triliun, naik sebesar 176 persen dari tahun sebelumnya.

Untuk dapat lebih menjangkau nasabah, Ventje mengatakan BRI Syariah juga berencana membuka office channeling di kantor induk BRI yang memiliki jumlah kantor hingga 4000 unit. "Untuk kenyamanan kita bisa datang ke nasabah dan kalau nasabah datang ke kantor kami harus menjalin hubungan dekat dengan nasabah mikro. Kami juga harus bertumbuh bersama mereka," tukas Ventje. Ia menambahkan posisi bank induk BRI Syariah, yaitu BRI yang telah dikenal di kalangan usaha mikro memberi pelajaran berharga bagi BRI Syariah mengenai pasar nasabah mikro yang sangat lokal. Karakteristik nasabah mikro yang lokal itupun harus disupervisi masyarakat lokal.

Group Head Micro Banking BRI Syariah, Sigit Suryawan, mengatakan silaturahmi antara BRI Syariah dengan para pengusaha yang menjadi nasabah *micro banking* selalu dijaga dengan baik seperti adanya acara pengajian bersama, seminar tentang kewirausahaan dan sebagainya. "Usaha ini bermanfaat untuk meminimalkan adanya potensi NPF yang selama ini menjadi momok bagi pihak bank," ujar Sigit. Saat ini angka NPF micro banking BRI Syariah tercatat sekitar 0,4 persen.

BMI Menjangkau 121.558 Nasabah Mikro

Usaha mikro memang menjadi salah satu kekuatan perekonomian domestik Indonesia. Officer International Banking Division Bank Muamalat Indonesia (BMI), Ma'mun

Zuberi, mengatakan bisnis mikro berkontribusi 55,6 persen terhadap produk domestik bruto Indonesia, di mana 98,9% unit bisnis Indonesia merupakan bisnis mikro yang beraset di bawah Rp 50 juta. Lembaga keuangan mikro Indonesia menjadi salah satu yang terbesar di dunia dengan jumlah lebih dari 50 ribu lembaga.

Di ranah industri keuangan syariah pelaku yang populer di keuangan mikro adalah BPRS dan BMT. Ma'mun mengungkapkan dalam menjangkau nasabah mikro BMI sendiri melakukan linkage program melalui pola *executing* dan *channeling* dengan sekitar 1273 BPRS dan BMT seluruh Indonesia. Jumlah penyaluran BMI melalui *executing* mencapai Rp 895 Miliar dan *channeling* Rp 1,13 Tiliun. Melalui pola *executing* dan *channeling* itu, Ma'mun menuturkan BMI berupaya menjangkau jumlah nasabah BMT sebanyak 121.558 nasabah baik mikro dan super mikro.

Ma'mun memaparkan selain melalui kedua pola tersebut BMI juga melakukan inkubasi dan pemberdayaan terhadap BMT eksisting maupun membentuk BMT baru yang saat ini berjumlah 245 unit dan tersebar hingga pelosok Indonesia. Seluruh BMT itu nantinya akan menjadi rekan strategis BMI dalam memperluas bisnis di mikro, tidak hanya pembiayaan ritel tapi juga dalam penghimpunan dana ritel. Usaha mikro yang mencapai sekitar 40,5 juta buah dan tersebar di 73 ribu desa membuat pasar bisnis mikro menjadi lahan basah bagi lembaga keuangan. Namun, menurut Ma'mun, bisnis mikro tetap mempunyai sejumlah tantangan yang harus diatasi seperti standar pelaporan keuangan, SDM, regulasi dari pemerintah dan dukungan permodalan.

BNI Syariah Memulai Pilot Project Mikro

Keberpihakan bank syariah kepada bisnis mikro juga ditunjukkan oleh BNI Syariah. Jika sebelumnya pembiayaan mikro diberikan melalui cabang-cabang, ke depan BNI Syariah berencana memusatkannya. Dengan terpusat, bisnis mikro diharapkan lebih dapat dikelola dengan baik dengan adanya sistem terpusat. Maka, *pilotproject* pun dimulai akhir tahun ini.

Pilotproject dilakukan dengan mendirikan 10 unit bisnis mikro BNI Syariah di Bogor, Citeureup, dan Depok, Jawa Barat. Sebesar Rp10 Miliar disiapkan untuk tiap unit mikro BNI Syariah tersebut. Dana tersebut akan digunakan untuk memberi pinjaman yang berkisar antara Rp 5 sampai Rp 500 juta per pengusaha mikro.

Sistem Jemput Bola

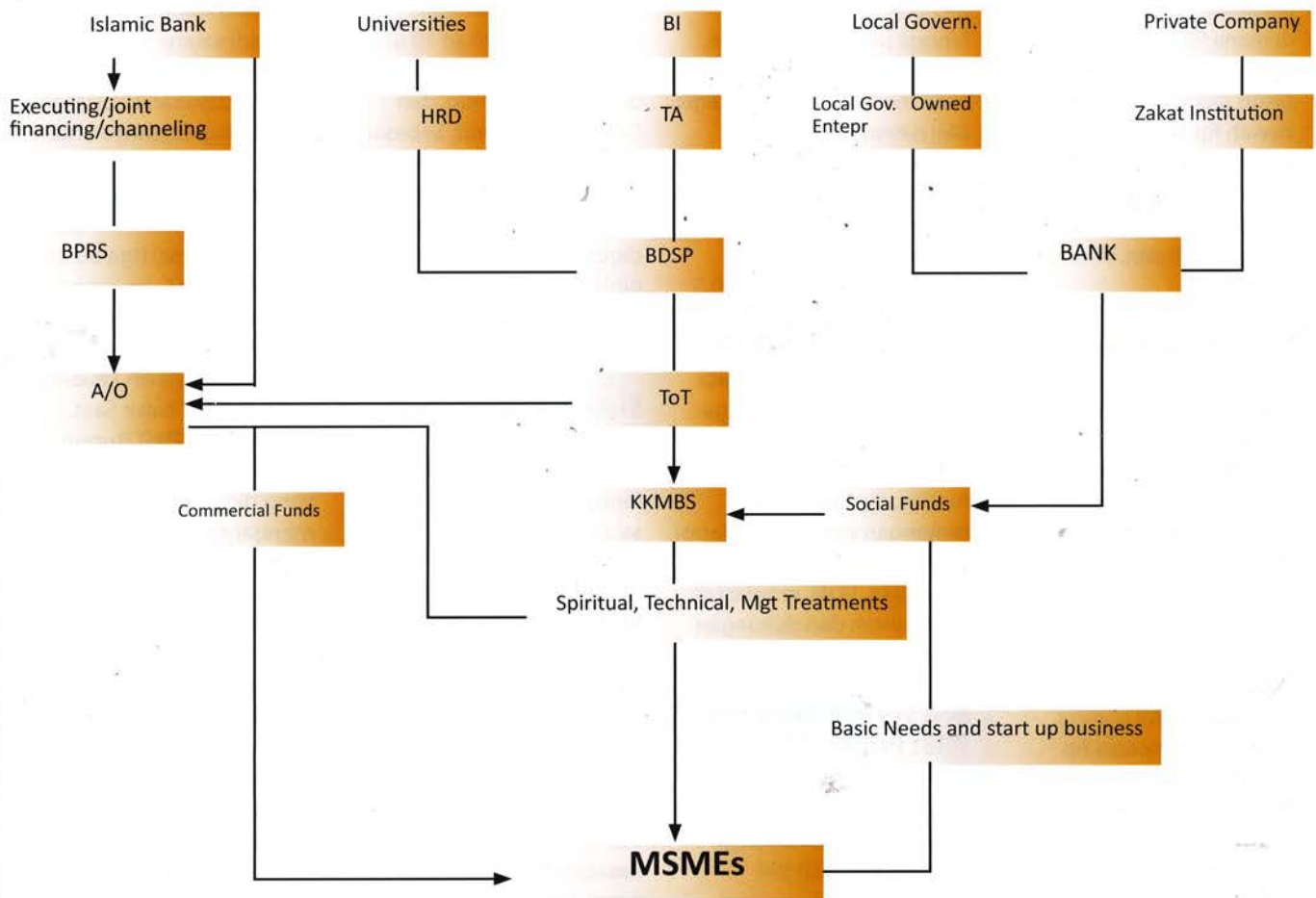
Berbicara mengenai BMT tentu tak terlepas dari salah satu perusahaan yang diinisiasi oleh BMT Center, yaitu PT Permodalan BMT Ventura. Bagi CEO Permodalan BMT Ventura, Saat Suharto Amjad, nasabah BMT adalah para pemilik bisnis sekaligus merangkap manajer produksi, pemasaran, administrasi, penjualan. Jika nasabah BMT meninggalkan posnya maka ia akan kehilangan kesempatan memperoleh lebih banyak keuntungan.
Karena itu, BMT yang melayani nasabah mikro ini menggunakan sistem jemput bola atau mengunjungi nasabah saat menagih angsuran pembayaran. Secara tidak langsung kunjungan langsung itupun menjadi sarana edukasi kepada nasabah untuk membudayakan kebiasaan menabung. Biasanya untuk memperoleh pembiayaan dari BMT para nasabah mikro diharuskan menabung selama minimal tiga bulan. "Nasabah BMT yang masuk dalam kategori *unbankable* memerlukan fleksibilitas dan perlakuan layanan keuangan yang spesial," tutur Saat. Tabungan di BMT itupun dapat menjadi instrumen yang digunakan untuk mengantisipasi kebutuhan mendesak atau rencana jangka panjang seperti pendidikan atau sebagai dana pensiun. Dengan demikian nasabah mikro akan dapat terhindar dari jebakan para lintah darat. Pada akhir 2010 dana nasabah yang tersimpan di anggota Asosiasi BMT mencapai Rp 2,1 Triliun dari 150 BMT, sementara aset Rp 2,5 Triliun dan pembiayaan tercatat Rp 2,2 Triliun. Sebagian besar pembiayaan disalurkan ke sektor perdagangan sebesar 63%, sisanya ke pertanian, industri, jasa, dan konsumsi. ■

Perkembangan Net Ekspansi Kredit MKM Perbankan Nasional Menurut Plafon, 2011 (Bank Indonesia)

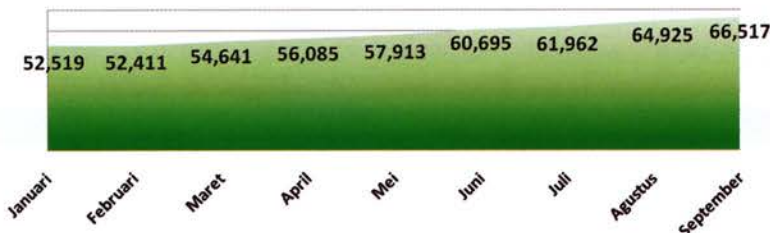
Net Ekspansi	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Ags	Sept
Kredit Mikro (Rp 0-Rp 50 Jt)	-6,212.0	-444.2	11,221.8	11,468.4	12,380.8	15,160.8	17,930.9	25,226.2	30,252.3
Kredit Kecil (>Rp 50 Jt-Rp500Jt)	3,523.0	11,566.7	28,913.3	38,496.6	50,260.7	62,863.2	73,409.6	86,638.3	93,393.9
Total	-2,689	11,123	40,135	49,965	62,642	78,024	91,341	111,865	123,646

Islamic Rural/Microfinance Linkage Model of Bank Indonesia

BDSP: Business Development Service Provider
KKMBS: Bank Partners of i-Microfinance Consultants
(Sumber: Bank Indonesia)

Islamic Bank
Universities
BI
Local Govern.
Private Company
Executing/joint financing/channeling
HRD
TA
Local Gov. Owned Entepr
Zakat Institution
BPRS
BDSP
BANK
A/O
ToT
Commercial Funds
KKMBS
Social Funds
Spiritual, Technical, Mgt Treatments
Basic Needs and start up business
MSMEs

D-8, Developing 8 Countries

Kelompok D-8 Negara Berkembang mencakup delapan negara berkembang yang memiliki mayoritas penduduk beragama Islam yang berkeinginan mempererat kerja sama dalam pembangunan. Delapan anggotanya mencakup Bangladesh, Indonesia, Iran, Malaysia, Mesir, Nigeria, Pakistan, dan Turki.

Traktat pendirian ditandatangani di Istanbul, Turki, 15 Juni 1997 (disebut Traktat Istanbul), setelah didahului dengan pertemuan pemimpin. Pada pertemuan di Bali, 13-14 Mei 2006, kedelapan negara anggota menyepakati perjanjian perdagangan (Preferential Trade Agreement, PTA) untuk menurunkan bea tarif perdagangan di antara mereka. Organ organisasi ini adalah KTT Kepala Negara dan Menteri, suatu Dewan (yang beranggotakan para menteri luar negeri), dan suatu Komisi (sebagai organ pelaksana perjanjian). Pertemuan tingkat tinggi kepala negara diadakan dua tahun sekali.

"Workshop D8 ini juga menjadi salah satu sarana untuk mengantisipasi perkembangan keuangan syariah yang pesat serta menggali dan mengembangkan potensi ekonomi syariah di negara D8 yang mayoritas Muslim," Deputi Gubernur Bank Indonesia, Halim Alamsjah."

Diselenggarakan oleh
alifa kids centre
Pengunjung Gratis !!!
Kids Festival & Edufair 2012
KidsFest & EduFair adalah event terbesar dan terlengkap pertama yang menggabungkan festival anak-anak, pameran pendidikan anak usia dini, pameran buku anak, pameran mainan anak dan pameran perlengkapan kebutuhan anak.
Festival Anak dan Pameran Pendidikan
21 - 29 Januari 2012
Istora Gelora Bung Karno Senayan, Jakarta
Dunia Anak Dunia Bermain
Seminar & Talkshow bersama
Ayah Edi
Prof. Dr. H. Arief Rachman, M.Pd
DR. Hj. Dewi Motik Pramono, M.Si
Hj. Mien Uno
Kak Seto
Ippho Santoso
Dr. Briliantono M. Soenarwo, SpOT
Workshop Film Pendek
Lomba-lomba
MENULIS SURAT UNTUK PRESIDEN (SD)
MENGGAMBAR (SD)
MENYANYI SOLO (SD)
FASHION SHOW (TK)
MODERN DANCE (TK-SD)
PADUAN SUARA (TK)
MEWARNAI (TK-SD)
TARI KREASI GURU (TK)
KREASI DARI KAOS KAKI (SD)
CLAY (TK)
ENGLISH COMPETITION (TK-SD)
FOTO BALITA
Soccer Kids SD,SSB, RT/RW
Junior Cooking with Master Chef
Dongeng bersama Kak Bimo
Apa si yang enggak buat anak?
Ada demo membuat boneka dari sisa kain dan kaos kaki loh..
Mini Outbond, Arena Bermain, Sulap
Untuk keterangan lebih lanjut bisa menghubungi kami!
0852 179 25946 (Chichi)
0856 729 5001 (Kak Odi)
sponsor utama
BNI Syariah
Memberikan yang Terbaik Sesuai Kaidah
alif tv Memberi Inspirasi
HARIAN REPUBLIKA
educare
aku anak Saleh
FUN Event Organizer
SEPUTAR INDONESIA
MAGMA INFLATABLES INDONESIA
SIMPLE
hmc
TV ANAK Spacetoon
sharing
BAHANA 101.8 FM Radio Keluarga Indonesia
Dakta 107 FM bijak • cerdas
FLAME PRODUCTION
KB-TK ISLAM ALIFA
RPM Rumah Pojok Meruya
Sekretariat
Jl. KH. Midar No. 24 Pondok Pinang
Jakarta Selatan 12310
Telp. 021-75903907
e-mail : kidsedufair@gmail.com
www.kidsfest-edufair.com

Reflection To Business Action: Gerakan Wirausaha Mahasiswa Universitas YARSI

"Saya tidak pernah mengeluh dengan kekurangan saya saat ini,walaupun awalnya saya merasa malu, ketika saya ingin kuliah Ibu saya menyarankan agar saya tetap dirumah saja. Tapi saya berkata kepada ibu saya, 'mama walaupun saya mempunyai kekurangan fisik, saya ingin berubah, karena yang merubah nasib saya bukan mama, tapi saya sendiri yang merubah nasib saya" kata Sidik, pengusaha Kripik Singkong "Gurame" di Universitas Yarsi, Jakarta, 1 Oktober 2011.

Kekurangan secara fisik tidak menghambat Sidik, penerima penghargaan Special Award 2 Kick Andy Heroes 2010 ini untuk menjadi bermanfaat. Jalur kewirausahaan pun diambilnya dan berbuah lebih dari sekadar profit finansial, juga inspirasi bagi banyak orang.

Ini adalah sebagian cuplikan dari talkshow kewirausahaan dengan tema: *Reflection to Business Action*" yang diadakan Unit Kegiatan Mahasiswa Kreativitas dan Inovasi (UKM KREASI) Universitas YARSI di lantai 12 Menara Universitas YARSI Cempaka Putih,Jakarta Pusat.

Acara ini merupakan suatu rangkaian acara yang terdiri atas dua bagian, yakni *talkshow* selama satu hari dan *workshop* yang dilaksanakan selama dua minggu. "Tujuan *talkshow* ini memberi mahasiswa perubahan cara berpikir. Merefleksikan diri dari *role model entrepreneur* yang sukses dan memunyai pengalaman merintis usaha dari nol. Memberi motivasi dan pembelajaran bagi mahasiswa untuk membentuk karakter yang perlu dimiliki agar mereka dapat menjadi pelaku bisnis yang sukses nantinya," kata Ketua Pelaksana, Azmia Erma Hadiyati.

Kegiatan yang dihadiri sekitar 286 peserta dari berbagai universitas di Jabodetabek ini, menghadirkan tiga wirausahawan sukses di bidangnya masing-masing. Narasumber pertama adalah Elang Gumilang, pemuda berumur 27 tahun, pemilik Elang Group yang juga dinobatkan sebagai Juara 1 Wirausahawan Muda Mandiri 2008. Narasumber kedua, Bapak Sidik, pengusaha kecil yang memiliki fisik yang kurang sempurna dengan semangat usaha yang luar biasa. Pak Sidik mempunyai usaha keripik singkong cap Gurame dan merupakan wirausahawan penerima penghargaan Special Award 2 Kick Andy Heroes 2010. Narasumber ketiga, Ibu Yessi Riscowati seorang pengusaha muslimah pemilik usaha busana Muslim yang terkemuka saat ini *Ranti Moslem's Family*.

> "Workshop kewirausahaan memberi bekal kepada mahasiswa tentang keterampilan teknik praktis untuk dapat menjalankan bisnis. Mulai dari berpikir kreatif untuk pengembangan produk sampai teknik penjualan efektif", Ir. Verni Y. Ismail, MM, Msi, Pembina UKM KREASI Universitas YARSI".

"Ketiga narasumber tersebut memunyai andil masing-masing dalam memberi inspirasi kepada peserta. Bagaimana seorang mahasiswa penjual donat dapat membangun sebuah perusahaan besar di bidang properti. Bahwa kekurangan fisik yang dimiliki, bukanlah sebuah penghalang untuk melakukan perubahan dan berkarya. Seorang wanita dapat mengemas usahanya dengan sangat baik dengan berlandaskan kepercayaan bahwa semua yang dikerjakan atas niat beribadah kepada Allah SWT, akan mendapatkan kemudahan dalam melaksanakan usahanya" kata Amalia Mu'minah, Kepala Bidang Entepreneur UKM KREASI Universitas YARSI menjelaskan.

"Selama kita masih muda gunakanlah waktu sebaik-baiknya untuk melakukan perubahan, dan jangan pernah menyerah dalam melakukan usaha. Semakin sering kita menghadapi masalah maka semakin mulialah kita. Luruskan niat karena Allah SWT, sabar, tawakal serta berikhtiarlah. Percayalah, tidak ada permata yang berkilauan tanpa ditempa terlebih dahulu" demikian inspirasi dari seorang pengusaha muda, Elang Gumilang.

Inspirasi berikutnya adalah dari Pak Sidik. Sosok laki-laki yang terduduk di atas sebuah kursi roda namun mampu menggugah kekaguman dan semangat juang para peserta *talkshow* dengan ucapannya seperti dikutip di awal tulisan ini.

Inspirasi lain datang dari pemilik Ranti Moslem's Family. "Lakukan semuanya karena niat beribadah kepada Allah SWT dan mulailah dengan kreativitas kita dalam menentukan produk, agar mempunyai keunggulan dibandingkan produk-produk lainnya. Komitmen tinggi, terus berjuang dan bersabar dalam menghadapi ujian dalam berwirausaha merupakan kunci kesuksesan dalam berwirausaha" kata Yessi Riscowati.

Agar Mahasiswa Berminat untuk Berwirausaha

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan minat mahasiswa untuk berwirausaha secara profesional dan inovatif, yang dilandasi nilai-nilai Islam. Sebagai UKM yang bergerak di bidang penelitian, pengabdian masyarakat, teknologi, dan kewirausahaan; UKM KREASI mempunyai komitmen tinggi untuk memfasilitasi mahasiswa agar dapat memulai berwirausaha. Diharapkan nantinya, setelah menyelesaikan masa pendidikannya, mereka memiliki waawasan dan bekal yang memadai untuk berwirausaha.

Sebagaimana diketahui, sejak 1997 Kementerian Pendidikan Nasional, khususnya Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (Dirjen Dikti), telah merintis upaya untuk menumbuhkan wirausaha-wirausaha baru dari kalangan perguruan tinggi. Berbagai program pendidikan kewirausahaan dikembangkan dalam rangka Pengembangan Budaya Kewirausahaan di Perguruan Tinggi (PBKPT). Upaya ini terus dikembangkan melalui peningkatan program-program kewirausahaan untuk mahasiswa.

Kesemua program ini dilaksanakan dalam rangka mendorong peningkatan aktivitas berwirausaha dan percepatan pertumbuhan wirausaha-wirausaha baru dengan basis IPTEKS dari kalangan perguruan tinggi. Diharapkan, dengan berbagai program pendidikan kewirausahaan ini, mahasiswa memiliki motivasi dan kepercayaan diri, menjadi proaktif, kreatif dan dapat memfasilitasi mereka untuk memulai usaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni.

Semua peserta *talkshow* merasa sangat senang dan puas dengan acara *talkshow* ini, "Wah acara dari UKM KREASI bagus sekali, semoga ke depannya bisa menghadirkan sosok-sosok wirausahawan yang hebat lainnya" kata Fahrurozi, salah satu peserta.

Di akhir kegiatan *talkshow*, dilakukan seleksi sejumlah 35 peserta untuk mengikuti kegiatan *workshop* kewirausahaan selama dua minggu di Universitas YARSI. "Kegiatan ini merupakan rangkaian kegiatan pendidikan kewirausahaan yang dilakukan secara berjenjang. *Workshop* kewirausahaan memberi bekal kepada mahasiswa tentang keterampilan teknik praktis untuk dapat menjalankan bisnis. Mulai dari berpikir kreatif untuk pengembangan produk sampai teknik penjualan efektif," kata Ir. Verni Y. Ismail, MM, Msi, Pembina UKM KREASI Universitas YARSI. Diakhir kegiatan peserta diharapkan dapt mengajukan proposal Program Kreativitas Mahasiswa bidang kewirausahaan. Selanjutnya mereka dapat melakukan upaya-upaya untuk memulai bisnisnya.

■ (VYI & Tim UKM KREASI YARSI/ IA).

"Selama kita masih muda gunakanlah waktu sebaik-baiknya untuk melakukan perubahan, dan jangan pernah menyerah dalam melakukan usaha. Semakin sering kita menghadapi masalah maka semakin mulialah kita. Luruskan niat karena Allah SWT, sabar, tawakal serta berikhtiarlah, CEO Elang Group. Elang Gumilang"

Sharia Economics Student Club IPB:

Managing Sharia in Globalism Toward the Best Practise Economics

Sharia Economics Student Club IPB kembali menggelar Sharia Economics At Seminar, Expo And Campaign 2011 (SEASON 7) di Kampus Dramaga. Kegiatan SEASON 7 yang berlangsung dari tanggal 1-13 November 2011 terbagi menjadi beberapa kegiatan, yaitu Sharia Economics Goes to Faculty (memboomingkan ekonomi syariah), Sharia Economics Competition (lomba Bussines Plan dan lomba Essay), Sharia Economics Expo and Education (pengenalan institusi-institusi yang bergerak di bidang ekonomi syariah), dan Sharia Economics at Seminar and Talkshow in Campus yang terdiri dari dua sesi yaitu Aplikasi Pemasaran dan Pembiayaan Microfinance Sektor Pertanian dalam Ekonomi Islam dan Pengembangan SDM Ekonomi Islam dalam Tantangan Arus Globalisasi. Melalui kegiatan ini diharapkan pengetahuan mahasiswa IPB khususnya dan kalangan peminat ekonomi syariah dari kampus lain, serta masyarakat umumnya tentang ekonomi syariah meningkat. Serta dalam pengembangan sumber daya insani dan pemasaran sebagai salah satu solusi dari permasalahan perekonomian di Indonesia.

Dalam kegiatan ini juga telah terpilih pemenang Sharia Economics Business Plan Competition, yaitu Tim Universitas Indonesia (UI): "Kambing Kampus" (Juara I), Tim Institut Pertanian Bogor: "Cocodise" (Juara II), dan Tim Universitas Padjadjaran: "Refill" (Juara III). Serta pemenang Sharia Economics Essay Competition, yaitu Sri Cahyani Umi Salamah dari Universitas Airlangga (Model Segitiga Kointegrasi Antar LAZ Untuk Optimalisasi Peran LAZ Dalam Pengentasan Kemiskinan) sebagai Juara I, Tri Pandu Mulya Permana dari UI (Momentum Kritis Terhadap Kuantitas dan Kualitas Aset Perbankan Syariah) sebagai Juara II, dan Alfalisyado dari STAIN Purwokerto (Intermediary Solution: Pondok Pesantren sebagai Instrumen Sinkronisasi Teori dan Praktek Ekonomi Islam di Indonesia) sebagai Juara III.

Seminar Ekonomi Syariah

Dalam sesi seminar ekonomi syariah, Peneliti Senior BI, Ascarya, mengatakan portofolio pembiayaan perbankan syariah yang hanya sebesar 3 persen di sektor pertanian, menandakan seolah sektor itu sepertinya ditinggalkan atau tertinggal oleh perbankan syariah. Ascarya memaparkan beberapa penyebabnya, yaitu

tingginya risiko di pertanian karena bisa terjadi gagal panen, padahal perbankan harus mengelola risiko. Selain itu, setelah era reformasi struktur perbankan Indonesia mulai berubah. "Sekarang perbankan lebih universal jadi tidak ada spesialisasi lagi, yang high risk ditinggalkan perbankan yang kena getahnya pertanian," tukas Ascarya. Ascarya mengakui kelemahan livelihood UMKM sektor pertanian cukup dominan dan kompleks, baik yang ada pada internal UMKM sektor pertanian tersebut maupun faktor eksternalnya. Faktor internal meliputi kemampuan pelaku UMKM lemah dalam manajemen, efektifitas produksi, inovasi, pengetahuan dan budaya kerja, sementara faktor eksternal meliputi inefisiensi pasar, rantai distribusi yang lemah dan infrastruktur yang tidak kondusif.

Kelemahan itulah yang juga menjadi kendala perbankan menyalurkan pembiayaan secara optimal ke sektor pertanian. Karena itu, berdasarkan pertimbangan kelemahan livelihood UMKM sektor pertanian dan kompetensi praktisi perbankan syariah yang masih kurang di sektor pertanian, model atau akad pembiayaan yang dominan digunakan adalah pembiayaan berbasis jual-beli.

Di sisi lain, tambah Ascarya, meskipun menyadari bahwa mitigasi risiko dapat dilakukan dengan cara memahami karakteristik UMKM sektor pertanian, ternyata mayoritas perbankan syariah masih belum melirik sektor ini sebagai target pembiayaan. Walau sudah ada beberapa bank syariah yang menyalurkan pembiayaan ke pertanian, tapi belum mampu menggerakkan industri secara keseluruhan untuk ikut serta dalam pembiayaan pertanian.

Ia pun menuturkan sejatinya dukungan terhadap usaha mikro masih minim karena hampir semua lini sektor pertanian lemah. "Penyelesaian masalah pembiayaan syariah bagi UMKM sektor pertanian tidak dapat dilakukan secara parsial, terlebih hanya dilakukan dengan oleh kalangan industri perbankan syariah, tetapi semua pihak yang terlibat pada semua aspek dan kendala yang kini dihadapi sektor tersebut, seperti pemerintah, para akademisi, konsultan dan kalangan perbankan," jelas Ascarya.

Direktur Bank Syariah Mandiri (BSM), Hanawijaya, mengatakan Warung Mikro BSM kini sudah mampu menyumbang laba kepada perusahaan sejak dijalankan dua tahun lalu. Warung Mikro yang telah membuahkan hasil bagi perusahaan pun tak terlepas dari penggunaan service level agreement yang menetapkan selesainya proses aplikasi pembiayaan maksimal lima hari kerja. Di lain pihak, Hanawijaya mengakui seringkali di ranah diskusi bank dinilai mengambil margin yang besar pada pembiayaan mikro, padahal biaya *overhead* pembiayaan mikro memang cukup besar. "Satu account officer di mikro bisa melayani 100-200 nasabah, padahal satu orang pembiayaannya maksimum 20 juta. Kalau sudah masuk ke mikro tidak bisa hindarkan biaya fixed seperti gedung, gaji SDM," ujar Hanawijaya. BSM yang berkomitmen tetap memfokuskan pembiayaannya ke UMKM pun terus mengupayakan perluasan jaringan. Hanawijaya mengungkapkan pada 2015 BSM memiliki cita-cita punya outlet mikro sebanyak 1250 unit, dari 250 unit yang ada sekarang ini.

Seiring dengan berkembangnya industri perbankan syariah, SDM pun menjadi isu penting yang harus diperhatikan. Direktur Kepatuhan BNI Syariah, Imam Teguh Saptono, mengakui agak sulit menarik SDM ke perbankan syariah. Hal itu bisa disebabkan sejumlah hal, seperti masih adanya keengganan masuk ke industri karena Islam phobia, persepsi bankir kelas dua, suplai dan pengalaman terbatas, adanya anggapan bahwa SDM syariah lebih bermotif ibadah dibanding profesional, serta kurang yakinnya dengan prospek industri ke depan.

Di sisi lain, peneliti BI, Ali Sakti, menuturkan ketika tuntunan pasar dibentuk oleh selera, industri pun harus berkompromi. Namun ia mengingatkan jangan sampai saat ingin mencapai pertumbuhan yang cepat, substansi industri bank syariah menjadi tidak jelas dengan keterikatan ekonomi Islam. "Pertumbuhan yang berasal market driven ini juga bukan hanya diserahkan pada pasar, tapi juga diedukasi ke pasar," tukas Ali. Untuk itu SDM yang mumpuni juga diperlukan dalam industri demi memberikan edukasi yang jelas kepada masyarakat.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB, Irfan Syauqi Beik, pun menekankan bahwa pertumbuhan dan warna dari ekonomi syariah bergantung pada pembentukan SDM. Menjelang Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada 2015 isu SDM menjadi tantangan besar yang perlu diantisipasi. "Saat kita masuk MEA masih banyak yang perlu diperhatikan, saya kuatir kalau tidak segera menangani kita akan kalah bersaing dengan SDM dari negara lain," ujar Irfan. Pasalnya, menurut Irfan, di kalangan akademisi ada kelelahan intelektual dalam membangun ekonomi syariah. "Ini yang bahaya maka perlu ada stimulus supaya tidak ada kelelahan. Untuk membangun disain kurikulum bukan pekerjaan mudah, tapi dibalik tantangan ada kesempatan besar dan ini harus dimanfaatkan karena itu standarisasi kurikulum sekarang sedang kita rancang," tandas Irfan. Sedangkan di tingkat global kini sudah mulai ada pertemuan antaruniversitas salah satunya tentang membentuk standar global pengajaran ekonomi syariah. Irfan memaparkan jika 400 Fakultas Ekonomi seluruh Indonesia membuka program studi ekonomi syariah, maka diperlukan sekitar 2400 master di bidang ekonomi syariah.

■ YR

Sukisari:

"Bank Syariah Itu Terbuka untuk Semua Kalangan"

Bolehkah bank syariah dipimpin non Muslim? Boleh, karena ekonomi syariah adalah terbuka dan rahmat untuk semua. Direktur Panin Bank Syariah berlatar belakang treasury dan IT ini pun punya alasan, mengapa ia memilih bekarir di bank syariah. Dan, berkomentar soal pengembangan SDM bank syariah di Indonesia.

Adalah hal yang biasa di luar negeri, pimpinan lembaga keuangan syariah (LKS) berasal dari non Muslim. Di Indonesia, dalam catatan *Sharing*, HSBC Amanah Syariah pernah dikepalai seorang Hindu dari India, Sanjiv Sud beberapa tahun lalu. Tapi itu HSBC Amanah, bank asing yang biasa seperti itu.

Inklusifitas keuangan syariah bukan isu baru. Bahkan, tahun ini kian diperkuat oleh salah satu market leader keuangan syariah regional, Malaysia. Dalam pidatonya ketika membuka Islamic Financial Intelligence Summit di Kuala Lumpur (15/11), Gubernur Bank Negara Malaysia (BNM), Tan Zeti Akhtar Azis menegaskan sudah saatnya industri ini memiliki lanskap baru. Bukan tanpa alasan, krisis keuangan konvensional, terutama di Eropa dan Amerika Utara sejak 2008 menunjukkan tidak stabilnya sistem konvensional itu. Sistem keuangan syariah lantas diyakininya dapat menjadi solusi untuk dunia, bukan hanya Muslim. Maka, lanskap baru itu adalah keuangan syariah yang kian inklusif dan lebih andal dalam menstabilkan ekonomi.

Senada dengan petinggi negeri Jiran itu, bankir syariah satu ini beranggapan, inklusifitas keuangan syariah adalah nilai lebihnya. "Justeru di situlah kelebihannya bank syariah. Karena dengan konsep universalitas bank syariah, maka agama itu tidak menghambat seseorang untuk bergerak di bidang perbankan syariah. Itu yang penting ditekankan. Karena

perbankan syariah itu terbuka untuk semua kalangan," kata Direktur Operasional Panin Bank Syariah, Sukisari kepada *Sharing* di kantor pusat Panin Bank Syariah di bilangan Jl. S Parman, Jakarta Barat, pertengahan November 2011.

Universalitas ini digarisbawahi oleh Sukisari. Karena ia sendiri merasa, sampai sekarang pun kebanyakan calon nasabahnya, masih berpendapat, bahwa perbankan syariah itu hanya diperuntukkan bagi mereka yang beragama Islam. "Nah itu yang salah besar. Makanya, hal itu yang harus selalu disosialisasikan ke semua masyarakat, bahwa perbankan syariah itu terbuka buat semua kalangan dan golongan," kata Sukisari meluruskan.

Di sinilah pentingnya sosialisasi lebih intensif tentang bank syariah, karena Sukisari merasa, bahwa banyak orang di tanah air yang masih salah persepsi tentang bank syariah seperti di atas. Sukisari sadar sosialisasi ini menjadi tugas dari semua elemen di industri bank syariah di Tanah Air, agar masyarakat mau beralih dari bank konvensional menuju ke bank syariah.

Sangat Familiar dengan Kalangan Islam

Menjadi non Muslim yang memimpin salah satu bank syariah nasional bukan hambatan bagi Sukisari. Sebagai penganut Katolik, ia mampu memilah mana yang perlu diambil mana yang tidak. "Di Islam itu mengenal namanya fiqih, ahlak dan muamalah. Nah, untuk ahlak dan fiqih, saya tidak bicarakan hal itu. Tapi kalau bicara muamalah, maka itu 'kan terbuka, dan tidak ada kaitannya dengan kepercayaan, atau keyakinan. Jadi, tidak ada masalah sama sekali. Malah, menurut saya, hal itulah benar-benar menarik dari bank syariah," tegasnya.

> "Bank syariah itu transparan. Hal ini supaya bagi hasilnya bisa adil kan? Karena, kalau nggak transparan, bagamana kita bisa adil, kan?" lanjut suami dari Fanico Sutana dan ayah dari Chelsea dan Darien itu menegaskan."

Keyakinannya yang kuat kepada agama Katolik dan keterbukaan pikirannya, justeru amat membantunya ketika ditawari untuk menjadi direktur di Panin Bank Syariah. Ia mengaku sama sekali tidak merasa gamang. Bahkan, ia mengaku percaya diri untuk mengembang jabatan direksi bank syariah tersebut, karena dirinya merasa sudah lama mengenal dan juga dekat dengan dunia Islam.

"Dahulu, saat saya masih sekolah, saya tidak ekslusif mengenai keyakinan. Apalagi saya punya latar belakang yang selalu bergaul dengan komunitas Muslim. Jadi, karena sehari-harinya saya juga bergaul dengan lingkungan Muslim, maka InsyaAllah saya juga memahami tentang kebiasaaan Muslim. Dan juga memahami menganai akidah, ahlak dan muamalah itu. Jadi sama sekali tidak asing. Ditambah lagi, saat saya kuliah di bidang hukum, saya juga dikasih pelajaran mengenai hukum Islam. Maka klop lah," kata Sukisari mengisahkan.

20 Buku tentang Bank Syariah

Namun bukan hanya kedekatan dari sisi sosial saja yang membuat Sukisari yakin untuk berkecimpung di industri perbankan syariah. Menurutnya, pada saat di Indonesia terjadi booming bank syariah beberapa tahun lalu, ia mencium potensi industri ini akan berkembang pesat dan ia tertarik untuk mempelajarinya. Karena belum memiliki akses ke pelatihan syariah, ia mencoba mempelajari tentang bank syariah secara otodidak. Di antaranya lewat buku. "Saya membeli bukunya dan saya pelajari. Sekarang saya punya lebih dari 20 buku tentang bank syariah," katanya bangga. Setelah belajar otodidak, ia merasa perlu memperkuatnya dengan mengikuti traning dan workshop tentang perbankan syariah. Sukisari sendiri resmi bergabung dengan Panin Bank Syariah Oktober, 2011. "Sebelum saya resmi bergabung, saya telah ikut beberapa seminar dan training tentang fiqih muamalah. Fiqih muamalah yang *intermediate* dan *advance* dari pak Agustianto," kata Sukisari mengisahkan. Agustianto sendiri adalah trainer perbankan syariah, dan juga salah seorang tokoh ekonomi syariah di tanah air.

Nilai Lebih di Bidang IT dan Treasury

Sukisari yang lahir di Mempawah, Kalimantan Barat, pada 12 Januari 1964 ini, sebelumnya bekerja selama lebih dari dua puluh tahun di Bank Central Asia (BCA), bank swasta terbesar di Indonesia, sebelum gabung ke Panin Bank Syariah di kuartal ketiga tahun 2011 ini. Sebelum di BCA, Sukisari bekerja di sebuah perusahaan IT, sesuai *background* jurusan kuliahnya yang di bidang teknologi informasi (TI) di Akademi Teknik Komputer (cikal bakal Kampus Bina Nusantara saat ini).

Menurut Sukisari, latar belakang pekerjaan sebelumnya sebagai bankir di bank konvensional sangatlah membantunya untuk bisa bekerja di industri perbankan syariah. "Prinsip-prinsip bank syariah itu *'kan* ada padanannya, seperti yang terdapat pada bank umum yang konvensional. Ada penghimpunan dananya, juga ada penyaluran kreditnya yang disebut pembiayaan, juga ada jasanya atau *ujrah*-nya. Nah hal-hal seperti ini, yang

menurut saya, tidak terlalu masalah, karena saya sudah memiliki pengalaman di bank konvensional. Itu hanya tinggal diterapkan saja, namun prosesnya yang kita sesuaikan, yaitu proses berdasarkan prinsip syariah. Yaitu prinsip syariah yang mengikuti cara sesuai jalan Islam yaitu Al-Quran dan hadits," kata Sukisari menjelaskan.

Sukisari menambahkan, para bankir yang punya pengalaman di bank-bank konvensional, seperti contohnya dirinya, justru bisa menjadi solusi terhadap kebutuhan SDM perbankan syariah yang sangat tinggi sekarang ini. "Saya mengajak orang-orang yang punya pengalaman di bank konvensional, untuk bisa memperkuat perbankan syariah ini. Supaya kebutuhan sumber daya manusia di perbankan syariah ini, bisa segera dipenuhi. Karena kalau langsung mendidik dari bank syariahnya sendiri, mungkin jam terbang atau pengalamannya belum akan cukup. Tapi kalau dari bank konvensional, mereka 'kan rata-rata sudah cukup berpengalaman. Sehingga untuk masuk ke perbankan syariah ini harusnya lebih mudah karena tinggal menyesuaikan diri," kata Sukisari mengajak.

Di BCA sendiri, Sukisari terakhir menjabat Kepala Divisi Riset dan Pengembangan. Sebelumnya ia juga sempat memimpin divisi Support Treasury Operation. Karir Sukisari di bidang TI dan treasury tersebut, diakui Sukisari, menjadi nilai lebihnya untuk berkarir di bank syariah.

"Pengalaman saya di bidang TI di bank sebelumnya, sangat bisa berguna untuk mengembangkan sistem perbankan syariah. Dan pengetahuan saya di operasional, mengenai treasury , menurut saya, juga akan membantu perkembangan bank syariah. Karena, mungkin belum ada direktur bank syariah yang latar belakangnya treasury atau TI. Kebanyakan 'kan adalah dari bisnis atau dari marketing," kata Sukisari optimis.

Bank Syariah Lebih Adil dan Menyejahterakan

Ketika ditanyakan padanya, apa perbedaan mendasar dari bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional, Sukisari menjelaskan, bahwa keunggulan bank syariah itu adalah, pertama, tidak mengenal adanya *negative spread*. "Di bank syariah, tidak mungkin nasabah itu dibebankan secara tidak adil. Misalnya, saat kami menerapkan biaya administrasi, maka tidak akan pernah memotong pokok atau simpanan, atau titipan nasabah, selama nasabah tidak mendapat nisbah yang melebihi biaya administrasi itu. Tapi kalau bank konvensional 'kan tidak peduli. Walau nilai bunganya tidak cukup, namun pokoknya tetap akan dipotong sekian," kata Sukisari membandingkan.

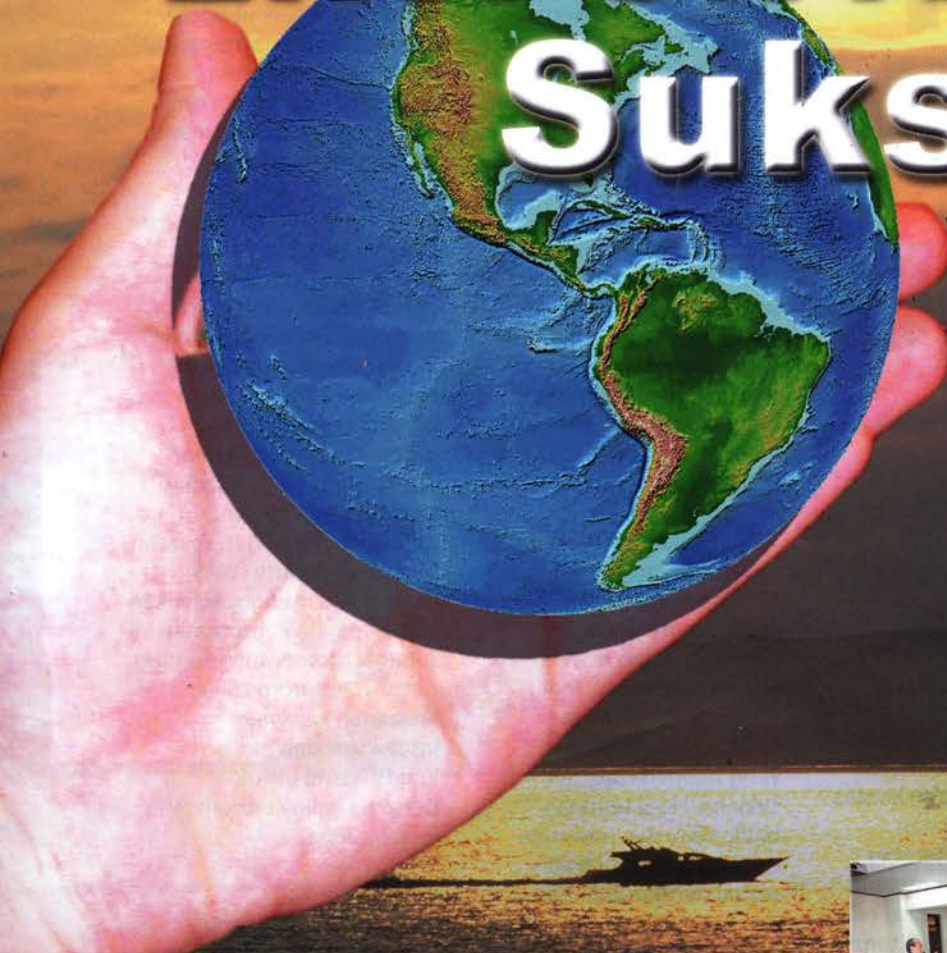
Keunggulan kedua, menurut Sukisari adalah, bank syariah berusaha berbuat adil dengan produk-produknya yang sifatnya bagi hasil, sehingga nasabahnya itu tidak dirugikan dengan pembagian bagi hasil yang adil.

Sementara untuk keunggulan yang ketiga, menurut Sukisari, "Bank syariah itu transparan. Hal ini supaya bagi hasilnya bisa adil kan? Karena, kalau nggak transparan, bagamana kita bisa adil, kan?" lanjut suami dari Fanico Sutana dan ayah dari Chelsea dan Darien itu menegaskan.

Nah, untuk mengembangkan Panin Bank Syariah sendiri untuk ke depannya, menurut Sukisari, pihaknya akan memprioritaskan untuk pembenahan infrastruktur bank yang dipimpinnya. Kemudian, sumber daya manusia juga terus dibenahi dan diperkuat. "SDM ini penting . Supaya mereka bisa ikut mensosialisasikan, bahwa syariah itu terbuka untuk semua kalangan masyarakat, baik itu muslim maupun non muslim. Mereka juga harus melakukan sosialisasi ke seluruh lapisan masyarakat, supaya mau beralih dari bank konvensional, menjadi ke bank syariah," kata Sukisari menegaskan. Ia pun mengaku didukung penuh oleh keluarganya untuk berkiprah sebagai bankir syariah sekarang ini. Sukisari menambahkan, pihaknya juga menyediakan *website* yang menjelaskan secara detail penekanan bahwa perbankan syariah itu sangat terbuka untuk semua kalangan dan golongan. "Ini penting bagi kami, supaya semua orang makin tahu tentang universalitas bank syariah. Sebenarnya tujuannya itu. Karena kami ingin membesarkan prinsip bank syariah ini, yang tujuannya adalah untuk keadilan dan kesejahteraan masyarakat," kata Sukisari menyimpulkan. ■ YS

"Saya mengajak orang-orang yang punya pengalaman di bank konvensional, untuk bisa memperkuat perbankan syariah ini. Supaya kebutuhan sumber daya manusia di perbankan syariah ini, bisa segera dipenuhi. Karena kalau langsung mendidik dari bank syariahnya sendiri, mungkin jam terbang atau pengalamannya belum akan cukup. Tapi kalau dari bank konvensional, mereka 'kan rata-rata sudah cukup berpengalaman. Sehingga untuk masuk ke perbankan syariah ini harusnya lebih mudah karena tinggal menyesuaikan diri," kata Sukisari mengajak"

100% INDONESIA

MAU..... EKSPOR ANDA Sukses..!

www.ppei.go.id

Dengan berbekal pengalaman selama 21 tahun dalam melaksanakan Diklat ekspor bagi UKM calon eksportir dan eksportir , PPEI telah mendapatkan berbagai penghargaan antara lain : pengakuan regional AMEICC MOIT Jepang sebagai Center of Excelence (COE), JICA Award 2005, Piala Citra Pelayanan Prima dari Presiden RIth 2008, serta ISO 9001:2008

PPEI di bawah naungan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional Kementerian Perdagangan siap membantu dan memberikan pengetahuan praktis tentang Perdagangan Internasional antara lain: Manajemen Ekspor Impor plus Simulasi, Prosedur Ekspor,Sistem Pembayaran Ekspor, Teknik Negosiasi dan Kontrak Dagang, Akses dan Survey Pasar melalui Internet, Pengendalian Mutu Barang Ekspor, agar Anda menjadi Eksportir yang sukses dan profesional dalam bisnis Internasional

Jl. Letjen. S. Parman 112 Grogol 11440 Jakarta Barat
Telepon/Fax: (021) 5666729-5666732
Website: www.ppei.go.id
Email: ppei@cbn.net.id

Sinergi Cantik menuju Paris

Keuangan syariah yang bersinergi dengan industri kreatif Islami Indonesia mulai go internasional pada International Fair of Muslim World.

Ada yang berbeda dengan gelaran Islamic Finance Award and Cup (IFAC) 2011. Event yang sudah berjalan delapan tahun tersebut, kini tampil lebih modis. Ketika malam penganugerahan (award) pada 10 November 2011 di Gedung Dhanapala, Kementerian Keuangan, Jakarta, aura modis menebar ke penjuru auditorium. Belasan wanita cantik beradibusana Muslim bertebaran di sekitaran kegiatan. Sebuah stand di depan pintu masuk auditorium memasang replika menara Eiffel diapit tiga muslimah cantik beradibusana Muslim.

Ini adalah sebuah kampanye untuk mengglobalkan fesyen Muslim Indonesia. Siapa sangka, fesyen Muslim Indonesia berkesempatan untuk dipamerkan di Paris, pusat mode dunia pada Desember ini.

Indonesia Kiblat Fesyen Muslim Dunia

Paras Dika Restiyani, pemenang Muslimah Beauty 2011, terlihat sumringah. Usai memenangkan kontes kecantikan Muslimah Beauty pada September lalu berbagai kesempatan memperkenalkan nilai-nilai Islami dan Indonesia terus berdatangan. Tak terkecuali peluang turut serta memperkenalkan rancangan pakaian muslimah hasil karya para desainer Indonesia di Paris, Prancis pada akhir tahun 2011. Bersama dengan 13 desainer papan atas Indonesia, Dika berkesempatan menjejakkan kakinya di pusat mode dunia Paris mewakili Indonesia di International Fair of Muslim World.

Ya, Paris telah menjadi pusat mode dunia sejak berabad silam dan menjadi penentu tren yang memberikan inspirasi fashion di berbagai negara. Impian untuk menjadi kiblat fashion dunia pun menjadi salah satu tujuan yang diimpikan para desainer Indonesia, khususnya menjadi kiblat fesyen muslim dunia. Suatu goal yang bisa saja menjadi kenyataan karena negara ini memiliki kekayaan aset yang beragam untuk mencapai impian kiblat fesyen muslim.

CNN melansir fenomena peningkatan populasi Muslim dunia akan berjumlah 2,2 miliar jiwa pada 2030. Pertumbuhan populasi Muslim itupun memberi peluang bagi Indonesia untuk mengembangkan fesyen berstandar internasional dan mencapai cita-cita menjadi kiblat muslim dunia.

Tak dinafikan penduduk Indonesia yang mayoritas Muslim menjadi pasar potensial bagi perkembangan fesyen Muslim. Ditambah lagi dengan beragamnya hasil budaya negara yang memiliki ratusan suku ini. Hasil tenunan, batik, kain, dan anyaman dengan berbagai pola sesuai dengan ciri khas dan karakteristik daerah di Indonesia menginspirasi para desainer tanah air untuk menghasilkan suatu mahakarya yang memadumadankan tren fashion dengan kekayaan budaya Indonesia.

Posisi Indonesia sebagai kiblat fesyen Muslim dunia sendiri mulai diperhitungkan di kancah mode internasional. Indonesia didapuk menjadi negara kehormatan dalam International Fair of the Muslim World yang akan diadakan di Paris, Prancis pada Desember 2011. International Fair of Muslim World yang merupakan ajang pameran yang diselenggarakan oleh Union Des Mussulmans De France (Perkumpulan Masyarakat Muslim Prancis) ini menjadikan Indonesia sebagai negara kehormatan terkait posisi Indonesia sebagai negara berpenduduk Muslim terbesar di dunia dan goal untuk menjadi kiblat fesyen muslim dunia pada 2020.

Upaya menjadikan Indonesia sebagai kiblat fesyen muslim pun didukung penuh pemerintah melalui Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI. Kemenko Perekonomian bekerja sama dengan Indonesia Islamic Fashion Consortium (IIFC), Asosiasi Industri Kreatif Islami Indonesia (AIKII) dan Yayasan Muslimah Beauty (YMB) bermaksud mengoptimalkan status negara kehormatan ini sebagai momentum penting untuk mempromosikan khazanah kekayaan intelektual dan industri kreatif Islami untuk pertama kalinya di kancah internasional.

Deputi Menko Perekonomian Bidang Industri dan Perdagangan, Edy Putra Irawady, mengatakan status Indonesia yang menjadi negara kehormatan di ajang pameran berskala internasional harus dimanfaatkan maksimal karena Paris menjadi salah satu tujuan wisata internasional. Delegasi Indonesia pun memperoleh kesempatan memperkenalkan negara berjulukan Zamrud Khatulistiwa ini di depan seluruh peserta dan pengunjung International Fair of Muslim World. "Bukan hanya menampilkan karya desainer Muslim Indonesia, namun kita juga perluas kesempatan untuk mempromosikan

turisme, perdagangan dan investasi khususnya di bidang ekonomi syariah serta industri kreatif berbasis budaya Islami di Indonesia," kata Edy.

Indonesia yang memiliki cita-cita untuk menjadi kiblat fashion muslim juga dinilai akan dapat turut mendorong perkembangan ekonomi syariah di tanah air. Edy mengakui pertumbuhan industri keuangan syariah di Indonesia begitu pesat dan menggembirakan sehingga ini menjadi peluang bangkitnya ekonomi kerakyatan. "Ini bisa menjadi *competitive advantage* di tengah ekonomi global dan untuk mengekspresikan budaya dan dunia Islami. Selama ini kami mencari-cari produk kreatif apa yang khas Indonesia dan punya potensi menjadi *compettive advantage* tersebut, dan kami menemukannya di industri fesyen Muslim," kata Edy. Ekonomi syariah juga mulai bangkit dan ini jadi titik tolak untuk mengambil peluang di Paris.

Direktur Eksekutif IIFC, Eka Shanty, mengatakan keikutsertaan para desainer Indonesia ke pameran internasional tidak hanya menjadi wadah promosi hasil karya fesyen muslim, tetapi juga sebagai tempat studi tour para desainer dan kesempatan merasakan langsung atmosfer dunia mode dunia. Langkah itu juga menjadi suatu bentuk kampanye untuk merealisasikan impian agar Indonesia diperhitungkan sebagai kiblat mode Islam dunia.

Dengan mengusung tema besar "Faith to Love, From Indonesia to the World", Eka mengungkapkan tema itu menjadi bentuk pengejawantahan Islam sebagai *rahmatan lil alamin*. "Ini saatnya menunjukkan bahwa umat Islam tidak hanya berjamaah di saat shalat tetapi juga diluar ibadah. Hal ini akan memperkuat fesyen Islami Indonesia," ujar Eka. Partisipasi para desainer Indonesia ini juga diharapkan akan membantu mereka dalam membangun *added value* masing-masing.

Setidaknya sekitar 13 perancang busana muslim Indonesia dijadwalkan menampilkan karyanya pada International Fair of the Muslim World yang diselenggarakan di Le Bourget Exhibition Center Paris pada 17-19 Desember 2011. Delegasi desainer Indonesia ini berada di Paris mulai tanggal 14-20 Desember. Kriteria pemilihan 13 desainer yang ikut serta beberapa diantaranya terpilih dari IIFC karena dinilai memiliki desain yang layak seperti Irna Mutiara, Dian Pelangi, dan Boyonz Ilyas, sedangkan selebihnya para desainer yang dipilih memang sudah sering ikut serta dalam pameran internasional.

Eka menuturkan setiap tahun biasanya IIFC akan memilih lima top desainer di mana konsumen lokal dan internasional dapat ikut ambil suara menentukan desainer terbaik. Top desainer pun akan memperoleh kesempatan melakukan promosi ke sejumlah tempat dan desainnya menjadi bagian dari industri yang dipromosikan secara luas. Untuk menjaga hasil kreasi IIFC memiliki tim legal dan bekerja sama dengan Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual Kementerian Hukum dan HAM.

Promosikan Hasil Budaya Indonesia

Bagi desainer wanita, Jenny Tjahyawati, fesyen Muslim tidak hanya terpancar dari tata cara dan etika berbusana muslim tapi juga membawa nilai-nilai Islam karena itu karyanya pun menjadi bentuk nyata untuk memperlihatkan keindahan Islam. Ia sendiri akan membawa 10 desain pakaian berbahan sutra yang dimodifikasikan dengan hasil tenunan Nusa Tenggara Timur dan Bali.

Jeny menuturkan penenun NTT dan Bali yang biasanya harus melakukan ritual tertentu sebelum menenun membuat seorang penenun terkadang hanya menghasilkan satu buah kain setahun, karena itu ia pun akan memaksimalkan potensi tenunan kain tersebut. Perancang yang telah sukses menggelar show di Shanghai, Kuala Lumpur, dan Hong Kong ini mengatakan pakaian yang didesainnya akan disesuaikan dengan musim dingin yang sedang berlangsung di benua Eropa. Disain pakaiannya yang ditujukan bagi pasar

""Faith to Love, From Indonesia to the World", Eka mengungkapkan tema itu menjadi bentuk pengejawantahan Islam sebagai rahmatan lil alamin. "Ini saatnya menunjukkan bahwa umat Islam tidak hanya berjamaah di saat shalat tetapi juga diluar ibadah. Hal ini akan memperkuat fesyen Islami Indonesia," ujar Eka. Partisipasi para desainer Indonesia ini juga diharapkan akan membantu mereka dalam membangun added value masing-masing".

berusia 25-40 tahun ini juga lebih fleksibel dan tidak hanya menyasar pada wanita Muslim, tetapi juga bisa dipakai oleh wanita yang tidak berhijab. Karena itu Jenny menyiapkan pakaian seperti blouse, rok, dan rompi.

Industri kreatif fesyen muslim juga berkembang, dimana para desainer mendesain pakaian pada boneka. Salah seorang desainer pakaian muslim, Nuniek Mawardi, pun mengaplikasikan desain pakaian muslimnya pada boneka. Setiap boneka akan dilengkapi dengan scarf yang bisa digunakan sebagai jilbab.

Nama boneka tersebut pun akan sesuai dengan nama perancang. Jadi kita tidak akan hanya mendengar boneka Barbie yang sudah terkenal di seluruh dunia, tetapi juga boneka Nuniek Mawardi, Dian Pelangi, atau nama perancang Indonesia lainnya. Boneka itu akan dijual secara ritel di Paris dimulai dengan harga 50 dolar AS.

Saat show di Paris Nuniek sendiri mengusung desain pakaian berkonsep Secret Garden dengan menggunakan motif bordir Tasikmalaya, tenun Gedog dan kain jumputan. Desain pakaian yang mengambil sejumput hasil budaya Indonesia ini akan dikreasikan menjadi gamis dan tunik.

Selain peragaan busana di International Fair of The Muslim World, para desainer juga akan melakukan pemotretan mode di objek wisata seperti Menara Eiffel, Gallery Lafayette dan istana Versaille. Para cendekiawan muslim dan pelaku industri keuangan syariah Indonesia juga akan melakukan business to business meeting serta silaturahmi dengan komunitas muslim Prancis dan masyarakat Indonesia di Paris di masjid terbesar ketiga di Eropa yaitu Mosque Grande de Paris.

Delegasi Indonesia yang akan berangkat ke Paris antara lain, Dika Restiyani, Muslimah Beauty 2011, ikon Wardah Kosmetik Inneke Koesherawati, dan pakar ekonomi syariah Adiwarman Karim. Adapun ke-13 perancang busana yang ikut adalah Irna Mutiara, Dian Pelangi, Nuniek Mawardi, Monika Jufry, Anne Rufaidah, Hannie Hananto, Jenny Tjahyawati, Najua Yanti, Malik Moestaram, Nieta Hidayani, Merry Pramono, Boyonz Ilyas, dan Amy Atmanto.

Tampil Trendi dengan Hijab

Upaya memperkenalkan busana muslimah yang menarik dan trendi juga dilakukan oleh Calosa. Sebuah brand busana muslim nasional yang desainnya up to date terhadap perkembangan tren busana muslim. Pada awal November 2011 Calosa pun mengadakan Pemilihan Pesona Wajah Calosa untuk mencari icon wajah perusahaan yang telah berdiri sejak enam tahun lalu ini.

Brand Manager Calosa, Edy Priyo Hartono, mengatakan dulu paradigma masyarakat terhadap busana muslim adalah potongan pakaian yang monoton dan kurang menarik. Namun seiring dengan perkembangan tren kini wanita muslim bisa tampil menarik dengan hijab. "Desain kami selalu mengikuti tren mode jadi muslimah juga bisa tampil menarik," kata Edy.

Edy menuturkan desain pakaian Calosa disesuaikan dengan tuntunan mode. Kendati persaingan cukup ketat namun Calosa mencoba menciptakan trend yang unik

dan nyaman. Sebagian besar potongan pakaian berupa blouse dan gamis dengan kombinasi motif print, renda, bordir hingga detail payet.

Populasi muslim Indonesia yang begitu besar memang menjadi daya tarik tersendiri dan memiliki prospek cerah. Edy mengungkapkan pertumbuhan bisnis sejak enam tahun lalu terus berkembang dengan rata-rata tumbuh 30 persen per tahun. Saat ini Calosa memiliki 15 ribu agen yang tersebar mulai dari Aceh hingga Manado. Setiap tiga bulan sekali Calosa pun mengeluarkan line fashion berbeda dengan 75 desain pakaian dengan basis utama segmen pasar berusia antara 25-40 tahun.

Dukung Kampanye Islamic Banking

Kehadiran para muslimah beradibusana dari Yayasan Muslimah Beauty di IFAC 2011 seperti dikisahkan di awal tulisan ini, bukan tanpa alasan. Yayasan ini melihat keuangan syariah, khususnya Islamic Banking adalah motor industri religi Indonesia saat ini yang harus didukung. "Itulah salah satu alasan kami hadir di acara (IFAC 2011) ini", kata Eka Shanty.

Ia menambahkan, industri keuangan syariah juga dapat masuk ke dunia lifestyle. Tentu saja lifestyle yang positif. Fesyen Muslim, komunitas Muslimah adalah bagian dari gaya hidup religi yang juga ada konsumsi di sana. Oleh karena itu, Eka mengaku pihaknya sudah ada pembicaraan dengan perwakilan industri perbankan syariah nasional untuk bersinergi dalam kampanye Islamic Banking (iB) via gaya hidup religi. " Kemarin kami sempat bertemu dengan industri perbankan syariah menjajaki kemungkinan iB *go to lifestyle*", kata Eka.

Mengenai bagaimana kerjasamanya yang akan dilakukan, Eka belum dapat membukanya. "Masih dikonsepkan, namun intinya adalah sinergi untuk *iB go to life style*. Tunggu saja tanggal mainnya", kata Eka.

■

Dika Restyani: Tidak Sadar Sudah Bersyariah

Gadis cantik tidak harus mengumbar aurat. Justeru kecantikan dapat terpancar dari apa yang dilakukan seorang gadis, bukan hanya dari fisiknya. Eka Shanty, Ketua Yayasan Muslimah Beauty memuji Dika Restyani, pemenang Muslimah Beauty 2011. "Jadi sebenarnya dia ini sudah praktisi tapi tidak menyadarinya", kata Eka. Dika menang bukan hanya karena cantik dan pintar, juga memiliki kesalehan sosial. Alakisah, mojang asal Jakarta ini mendirikan volunteer group sejak berkuliah dan memiliki bisnis sendiri sejak SMU.

"Sekarang udah generasi ketiga, dulu waktu saya cuma 200 voluenteer, sekarang 400 pengajar. Kami mengajar sekitar 200 anak kurang mampu, gratis", kata Dika mengisahkan. "Saya punya bisnis pembuatan boneka sejak SMU kelas dua dengan memberdayakan Ibu-ibu di sekitar", katanya lagi.

Bicara produk keuangan syariah, Dika mengaku sudah punya tabungan syariah sejak lama, alasannya: "Lebih adil dan non ribawi", katanya sambil tersenyum. Dika terpilih sebagai pemenang pertama ajang pemilihan Muslimah Beauty 2011 di Hotel Grand Sahid Jaya, 13 September 2011. Sebagai pemenang pertama, Dika otomatis menjadi Duta Fashion Muslim Indonesia.

Islamic Financial Planner (i-Planner), How to Start?

Oleh: Dida Nurhaida dan Fauziah, Perencana Keuangan Syariah Fahima Advisory

Setiap orang tentunya mempunyai rencana-rencana dan tujuan dalam hidupnya. Salah satunya perencanaan keuangan. Namun sebelum kita membahas perencanaan keuangan secara teknis dan praktis terlebih dahulu kita akan membahas dari sisi normatif. Mungkin banyak di antara kita yang sudah mengetahui bahkan faham, namun tidak ada salahnya dibahas ulang untuk mengingatkan kembali.

Merencanakan keuangan, mulai dari mana? Beberapa di antaranya dijelaskan sebagai berikut.

Luruskan niat dalam menetapkan tujuan, sabar dalam proses dan tawakal Niat adalah sebuah pondasi awal yang menentukan nilai suatu perbuatan. Nabi Muhammad SAW bersabda: "Segala sesuatu itu berawal dari niatnya**"**. *Well, betapa penting arti sebuah niat. So let's seeking for "Falah" be the ultimate goal in every activity including in financial planning. Dengan niat yang lurus InsyaAllah apa yang kita rencanakan mendapat kemudahan serta ridho-NYA.*

Dalam konteks merencanakan keuangan, niatnya bermula dari:

- ✓ Menjaga amanah dari Allah SWT, anak yang dititipkan-Nya. Merencanakan tabungan pendidikan anak untuk membekalinya dengan ilmu yang bermanfaat agar tidak menciptakan generasi yang lemah (lemah ilmu dan lemah iman);
- ✓ Bertujuan ingin segera melunasi hutang karena takut meninggal dunia dengan membawa hutang. Terbebas dari hutang menjadikan hidup lebih tenang sehingga menjadikan kita lebih khusyuk dalam beribadah;
- ✓ Merencanakan tabungan haji untuk menunaikan rukun Islam ke-5;
- ✓ Merencanakan Wakaf karena ingin membangun ekonomi umat dan mendapatkan pahala yang mengalir melebihi batas umur kita;
- ✓ Berencana membuka bisnis untuk mengembangkan potensi diri sebagai rasa syukur atas karunia ilmu dan rizki yang telah diberikan. Memberdayakan ekonomi di sektor riil sekaligus menciptakan lapangan kerja, sehingga membantu mengurangi pengangguran.

Dan masih banyak lagi, namun sejatinya di balik niat yang dicari adalah ridho Allah SWT.

Sabar dalam berproses. Setelah menetapkan tujuan, selanjutnya kita harus memiliki sifat sabar dalam berproses. Proses harus dinikmati dengan penuh kesabaran dan keiklasan, sebelum memperoleh hasil. InsyaAllah proses ini akan berbuah pahala.

Contoh kasus ya, jika kita memiliki tujuan ingin segera melunasi hutang, posisi keuangan harus dijaga agar tidak besar pasak daripada tiang. Lakukan evaluasi apakah gaya hidup selama ini termasuk boros? jika ya, lakukan penghematan dengan memangkas pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu. Bukankah ada batasan-batasan bagi seorang muslim dalam perilaku konsumsi? Yakni, selain hanya diperbolehkan mengkonsumsi barang dan jasa yang halal, juga seharusnya menjauhi pola konsumsi yang sifatnya sia-sia *(mubazir)*, boros *(tabdzir)*, dan berlebihan *(israf)*. *We should keep in mind*, bahwa Allah SWT tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan, seperti dalam firman-NYA: *"Dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan." (QS. Al Isro' [17]: 26-27).*

Dalam kondisi berhutang, hendaknya

kita kuat menahan godaan untuk tidak melakukan pengeluaran yang sifatnya konsumtif. Dengan cara seperti ini maka selisih uang dari pendapatan dikurangi pengeluaran bisa dipakai untuk membayar hutang. Bahkan kalau hutang yang dimiliki sudah terlampau besar, jika Anda masih memiliki aset yang bernilai namun tidak terlalu penting untuk dimiliki saat ini, relakanlah aset tersebut untuk dijual. Atau cara lainnya, jika masih memiliki waktu luang (misalnya pada hari Sabtu dan Minggu), disarankan untuk mencari kerja sampingan demi mendapatkan uang ekstra yang dapat dipakai untuk membayar hutang. Dengan semakin banyaknya uang yang dibayarkan untuk hutang, semakin cepat hutang terlunasi.

Apa yang dipaparkan di atas tak lain adalah upaya kita untuk menyempurnakan ikhtiar dalam upaya mencapai tujuan keuangan kita. Kita dianjurkan untuk menyempurnakan ikhtiar dan selanjutnya menyerahkan segala usaha dan urusan kepada Allah SWT dengan penuh tawakkal, yaitu melakukan perencanaan untuk masa depan tanpa mengesampingkan unsur "takdir". Dengan demikian kita tidak menggabungkan rencana kita dengan kekhawatiran, yang biasanya menjadi faktor penghambat berhasilnya suatu tujuan.

Tentukan skala prioritas dengan dahulukan yang wajib di atas yang sunah.
Seperti halnya dalam tata cara beribadah, dalam merencanakan keuangan pun seharusnya kita menganut prinsip mendahulukan yang wajib di atas yang sunah. Jika kita dihadapkan pada pilihan antara melunasi hutang dan investasi, mana yang harus didahulukan? Melunasi hutang adalah prioritas. Bukankah melunasi hutang sifatnya wajib. Ingat, jika seseorang meninggal dunia dengan meninggalkan hutang maka hutang tersebut harus dipertanggung jawabkan kelak di akhirat. Sedangkan hasil harta, tabungan dan hasil investasi tidak. Selain itu terbebas dari hutang menjadikan hidup lebih tenang?
So, let's be wise dalam menentukan prioritas perencanaan keuangan kita.

Memperhatikan Aspek Hukum Islam

Selain mematuhi hukum positif, seorang Muslim hendaknya menjadikan hukum syariah sebagai "rule" dan "guidance" dalam setiap aktivitas ekonomi. Sumber utama Alquran dan Hadist, Ijma para Sahabat, Qiyas (analogi), konsensus para ulama yang biasanya diwujudkan dalam sebuah Fatwa.

Kepatuhan kepada syariah hendaknya dimulai dari cara mendapatkan, menginvestasikan, melindungi, menggunakan hingga cara penyucian. Mari kita bahas satu demi satu :

Mendapatkan kekayaan (Wealth Creation)

Mendapatkan harta dengan bekerja, berdagang, maupun berbisnis hendaknya melalui cara yang diperkenankan oleh syariah. Yaitu dengan cara yang halal. Baik itu dari kegiatan usahanya yang tidak berhubungan dengan barang dan jasa yang diharamkan maupun cara transaksinya yang harus bebas dari unsur bunga *(riba)*, spekulasi *(maysir)*, ketidakjelasan *(gharar)* dan suap menyuap *(riswah)*.

Bukankah jika seseorang meninggal dunia ada empat perkara yang akan ditanyakan, dua di antaranya tentang kekayaan, dari mana didapatkan dan untuk apa dipergunakan. Seorang Muslim hendaknya meyakini bahwa hanya harta yang halal yang akan memberikan berkah.

Menginvestasikan kekayaan (Wealth Accumulation)

Investasi sangat didorong dalam Islam. Mengapa? Sebagai upaya untuk memberikan kehidupan yang layak dan nyaman untuk diri sendiri dan mereka yang menjadi tanggungan kita. Investasi juga dianjurkan agar harta tidak menganggur *(idle)*, karena harta yang menganggur akan habis dimakan zakat. Namun, pilihlah investasi yang sesuai dengan cara yang telah diatur oleh hukum Islam. Pilihlah produk investasi yang sudah memenuhi syarat "Syariah Compliance". Biasanya melalui Fatwa yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) seperti produk Reksadana Syariah, Sukuk, Saham yang termasuk dalam kelompok Jakarta Islamic Index (JII) dan Daftar Efek Syariah (DES). Maupun investasi kepada 'real sector' melalui "equity participation" dan atau "joint venture" dengan skema "profit/loss sharing".

Melindungi Harta (Wealth Protection)

Bisa dengan menggunakan asuransi syariah yang memiliki landasan filosofis tolong menolong ('ta'awun). Selain itu tunaikan zakat, perbanyak infak dan sedekah. Sesuai anjuran sebuah hadist: "Bentengi hartamu dengan zakat, obati penyakitmu dengan sedekah, hadapi ujianmu dengan do'a." (HR. Tabrani). Dengan berderma apa yang akan orang lain rasakan? Tentu saja orang yang menerima derma akan merasa senang. Demikian pula dengan yang kita rasakan, dengan menyenangkan orang lain tentunya kita juga merasa senang karena telah membantu mereka. Dan hikmahnya InsyaAllah hidup kita akan senantiasa terlindungi.

Menggunakan Harta (Wealth Distribution)

Mendistribusikan harta mulai dari yang wajib yaitu, menafkahi orang-orang yang menjadi tanggungan kita. Jika sudah terpenuhi, dilanjutkan dengan infak dan sedekah. Lalu ada waris, wasiat, hibah dan wakaf. Semua ada tatanannya dalam hukum syariah.

Mensucikan Harta (Wealth Purification)
Untuk menyucikan harta, tunaikan zakat dengan memberikannya kepada delapan golongan yang berhak menerima yaitu : 1) Fakir; 2) Miskin; 3) Amil Zakat; 4) Golongan Muallaf ; 5) Memerdekakan budak; 6) Gharimin, yaitu orang terlilit utang; 7) Fii Sabilillah; 8) Ibnu Sabil, yaitu orang yang kehabisan bekal di perjalanan

Selain itu perhatikan kaum kerabat terdekat kita yang perlu diberi, lalu tetangga terdekat (seperti misalnya dalam radius satu RT atau 40 rumah), baru kemudian masyarakat lainya melalui lembaga yang berwenang separti BAZIZ.

" A Muslim should prepare himself for the next world
as if he is going to die tomorrow, but at the same time work hard to improve all his worldly comforts as if he is going to live forever "
Lets always remember this, before we act....

Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI)

Tingkatkan Daya Saing Eksportir Indonesia Menembus Pasar Global

Hari Prawoko
Ka BBPPEI

Indonesia telah dikenal sebagai salah satu negara dengan sumber daya alam yang berlimpah. Bahkan sebelum keberadaannya diakui sebagai bangsa yang merdeka, negara yang memiliki julukan Zamrud Khatulistiwa ini juga sudah dikenal sebagai eksportir komoditas alam yang berasal dari pertanian, perkebunan maupun mineral, termasuk minyak dan gas bumi. Saat ini pemerintah pun berusaha untuk membangun produk pasar ekspor untuk meningkatkan kinerja ekspor sebagai pilar utama pembangunan ekonomi.

Pemerintah melalui Balai Besar Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (BBPPEI) berupaya menyelenggarakan dan mengkoordinasikan pendidikan dan pelatihan ekspor untuk dunia usaha dan masyarakat, apalagi mengingat kinerja ekspor Indonesia mengalami penurunan pada kuartal III 2011, pemerintah tetap optimis terhadap pasar ekspor Indonesia, untuk terus meningkatkan daya saing komoditas ekspor Indonesia.

Menurut kepala BBPPEI, Hari Prawoko, melalui kerja sama dengan para praktisi profesional, pejabat di bidang ekspor-impor, CBI Belanda dan TFO Canada, PPEI menyusun kurikulum yang komprehensif dan aplikatif sesuai dengan kebutuhan dunia bisnis. Pelatihan di BBPPEI mengedepankan pembahasan atas masalah-masalah perdagangan terkini yang sesuai kebutuhan dunia usaha. Kerjasama dengan TFO Canada bahkan telah mulai diwujudkan dalam bentuk penyelenggaraan *Coaching Program*, yakni pendampingan bagi para alumni PPEI, khususnya bagi wanita pebisnis ekspor agar dapat melakukan ekspor secara mandiri dan terencana.

"Dengan menitikberatkan fokus pada peningkatan kemampuan sumber daya manusia di perusahaan-perusahaan berorientasi ekspor, PPEI menyiapkan berbagai layanan mulai dari pengetahuan praktis, konsultasi sampai pendampingan. Langkah-langkah ini sangat diperlukan para pebisnis untuk menjadi eksportir yang handal dan berdaya saing tinggi,"demikian penjelasan kepala PPEI lebih lanjut.

Program PPEI

BBPPEI yang merupakan salah satu Unit Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional (DJPEN) Kementerian Perdagangan memiliki sejumlah program pendidikan dan pelatihan menarik yang ditawarkan kepada dunia usaha. Yang terdiri dari empat program pelatihan BBPPEI, yaitu *Developing the Export Strategy, Preparing the Export Proposition, Negotiating the Export Proposition,* dan *Supporting the Export*

Process. Program pendidikan berdurasi dua bulan dan pelatihan dengan durasi 1 sampai dengan 7 hari ini menyajikan pengetahuan praktis dan keterampilan yang diharapkan dapat membantu dunia usaha dalam mencari dan menemukan gagasan-gagasan baru dalam rangka inovasi dan kemajuan perusahaan di bidang ekspor-impor.

Demi menjangkau wilayah yang lebih luas, PPEI mengembangkan program DISTANCE LEARNING (pelatihan jarak jauh) dengan sistem TV *Conference* secara interaktif baik tingkat nasional maupun internasional. Pelatihan jarak jauh telah sukses dilakukan antara lain menghubungkan Jakarta dengan Osaka, Tokyo, Washington DC, Afrika Selatan, China, Perancis, Mesir dan negara ASEAN yang dilakukan sejak 1999. Di tingkat nasional, pelatihan jarak jauh dilakukan antara Jakarta dengan Surabaya, Medan, Makassar dan Banjarmasin. "PPEI menargetkan untuk memperluas cakupan program ini, mengingat lokasi Indonesia yang terpencar di berbagai pulau," ujar Hari Prawoko. Untuk lebih memasyarakatkan pengetahuan ekspor impor bagi berbagai kalangan, PPEI juga menerima kerjasama pelatihan secara kontraktual dengan kurikulum yang dirancang sesuai kebutuhan pelanggan.

Untuk memastikan pelaku ekspor memiliki kompetensi yang prima, PPEI membentuk Lembaga Sertifikasi Profesi Ekspor Impor Indonesia (LSPEII) dengan lisensi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) merupakan lembaga independen dan profesional dalam menyelenggarakan standarisasi, uji kompetensi dan sertifikasi bagi para profesional di bidang ekspor impor. Dengan uji Sertifikasi kompetensi yang dikeluarkan LSPEII ini merupakan bukti pengakuan atas kompetensi seseorang dalam bidang ekspor impor.

Dalam rangka membangun kompetensi, PPEI juga melakukan kerjasama dengan lembaga lain dalam meningkatkan mutu program pendidikan dan pelatihan. diantaranya kerjasama dengan Jepang melalui Japan International Cooperation Agency (JICA), Pacific Resource Exchange Center (PREX)-Osaka, Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS)/KANKEIREN-Osaka, Business Partner City (BPC)-Osaka, Japan International Cooperation Center (JICE), AMEICC-HRD Working Group-Jepang. Sementara dengan Australia melalui Indonesia-Australia Specialized Training Project (IASTP)-AusAid, Belanda melalui The Dutch Centre for Promotion of Imports from Developing Countries (CBI) dan Indonesian Netherlands Association, serta Canada melalui Trade Facilitación Office (TFO) dan Canada Indonesia Private Sector Enterprise Development (CIPSED).

Tak hanya bekerja sama dengan lembaga luar negeri, PPEI juga menggandeng pakar *entrepreneurship* dan para profesional dalam negeri. Serta menyelenggarakan kerjasama pelatihan ekspor dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan , perusahaan swasta maupun pemerintah, serta asosiasi baik di daerah mapun di pusat. diantaranya dengan PT. Pupuk Sriwijaya, PT. Pupuk Kaltim, PT. Perhutani, Lembaga Pendidikan Perkebunan, Otorita Batam, Bank Ekspor Indonesia (Persero), PT. Bank Mandiri Persero, PT. Telkom, PT Kayaba Indonesia, Itochu Corporation, ASEPHI, Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA), BULOG, Ditjen Pajak dan Universitas Sebelas Maret dan Perguruan Tinggi lain.

Kepala PPEI Hari Prawoko selanjutnya mengungkapkan sejak didirikan tahun 1990 sampai 2011 PPEI telah melatih lebih dari 45.000 peserta yang terdiri dari calon eksportir, pelaku eksportir, pegawai BUMN, pegawai Pemerintahan, Mahasiswa Perguruan Tinggi dan pihak lain yang terkait dengan dunia ekspor.

Sebagai pengakuan atas Kinerja yang dicapai. Pada tahun 2000 PPEI mendapatkan predikat Center of Excellence dalam kerangka kerja ASEAN Economic Ministry (AEM) – Ministry of Economic Trade and Industry (METI) Japan, yang salah satu kegiatannya adalah menyusun kurikulum bersama di lingkungan ASEAN bidang Perdagangan Internasional.

Pada 2004 PPEI memperoleh JICA Award dan meraih sertifikat Sistem Manajemen Mutu ISO 9001: 2008. Kemudian pada tahun 2008 PPEI mendapatkan penghargaan Piala Citra Pelayanan Prima dari Presiden Susilo Bambang Yudhoyono dan tahun 2009 mendapatkan penghargaan BNSP Award. "Prestasi ini diharapkan dapat memberikan motivasi kuat untuk peningkatan mutu dan daya saing usaha kecil menengah Indonesia di tingkat ASEAN maupun internasional," ujar Ka PPEI optimistik. ■

Eksotisme Toba-Samosir

Airnya tenang membiru, riak gelombang kecil sesekali menghempas pinggiran mulut danau. Semilir angin perbukitan yang mengelilingi danau mengirimkan hawa sejuk. Kemolekan alam danau merupakan daya tarik utama dari Danau Toba.

Sejauh mata memandang hamparan air tenang menggenang dikelilingi gunung dan bukit, sesekali kabut dan awan datang memendar keindahan danau sesaat. Saat itulah, kedamaian berada di Danau Toba menjadi kian tak bertepi.

Supervolcano

Tetapi siapa sangka, pemandangan itu berbeda 70 ribu tahun yang lalu. Tahukah Anda bahwa salah satu danau terindah di dunia ini adalah *volcano lake*? Cekungan Toba terjadi akibat letusan maha dahsyat *supervolcano* Toba dengan derajat 8 Volcanic Explosivity Index (VEI), skala letusan gunung berapi tertinggi. Banyak ahli geologi percaya, letusan Toba adalah letusan terbesar yang pernah terjadi di dunia.

Letusan Toba menghembuskan segala material dari perut Bumi ke atmosfer. Debu vulkanik yang terbawa angin perlahan menutupi atmosfer. Saking banyaknya, debu tersebut menebal dan bertahan di atmosfer Bumi selama 30 ribu tahun. Tabir debu vulkanik menghalangi panas matahari menerpa Bumi, menurut para ahli, inilah musabab zaman es pada era Pleistosen, 70 ribu-100 ribu tahun lalu. Zaman es yang menggantikan era purba para Dinosaurus di Bumi. Untungnya, mamalia lebih mampu bertahan hingga kini, spesies ini menjadi penguasa Bumi.

Kembali ke indahnya Toba di masa kini. Ketika memandang danau ini, seakan danau ini tak bertepi karena saking luasnya. Inilah danau terluas di Asia Tenggara, yang dikelilingi oleh 7 Kabupaten.

Danau Toba terletak di Propinsi Sumatra Utara yang berjarak 176 km ke barat dari ibukota propinsi Medan. Danau ini hasil volcano tektonik terbesar di dunia, dengan panjang danau 87 km

dari baratdaya ke tenggara dan lebar 27 km, lokasi ketinggian 904 meter di atas permukaan laut dan kedalaman maksimal 505 meter. Di sekelilingnya terdapat 7 kabupaten, yaitu Toba Samosir, Samosir, Dairi, Karo, Humbang Hasundutan, Simalungun dan Tapanuli Utara.

Untuk mencapai Danau Toba dari kota Medan, ada dua pilihan transportasi; yaitu menggunakan bus umum atau travel dengan waktu tempuh 4 sampai 5 jam perjalanan, melewati Lubuk Pakam, Tebing Tinggi dan Pematang Siantar. Pilihan kedua menggunakan kereta api tujuan Pematang Siantar dan dilanjutkan dengan naik bus selama satu jam menuju Parapat.

Parapat dan Masjid Usulan Bung Karno

Wisatawan yang datang ke Danau Toba memulai perjalanan airnya melalui Parapat. Parapat adalah kelurahan di tepi teluk di Danau Toba, Kecamatan Girsang Sipanganbolon, Simalungun, Sumatera Utara. Lebih dari 90 persen penduduknya beretnis Batak Toba, Karo, Simalungun, dan Pakpak. Karenanya, di tempat ini hanya ada satu masjid berdiri, itupun usulan Bung Karno saat dalam pengasingan.

Konon, ketika Bung Karno dalam pengasingan bersama Agus Salim dan Sutan Syahrir pada 1 Januari 1949, setelah sebelumnya diasingkan di Brastagi, Kabupaten Karo. Pesanggrahan tempat Bung Karno buatan tahun 1820 berukuran 10 meter x 20 meter, dikelilingi halaman seluas dua hektar. Bangunannya bergaya arsitektur neoklasik atau dikenal sebagai Indische Architectuur.

Meski sangat singkat bermukim di Parapat, tetapi Bung Karno telah menorehkan sejarah baru dengan memprakarsai berdirinya masjid di kota ini. Ketika itu, saat hendak melaksanakan shalat Jumat, Bung Karno tidak menemukan masjid di kota ini. Mendengar ucapan sang Proklamator, Abdul Halim Pardede mewakafkan sebidang tanahnya untuk pembangunan masjid bernama Masjid At-Taqwa.

Parapat memiliki kuliner yang menarik, seperti lomok-lomok (lemak), ikan naniura (ikan mas yang dimasak pakai asam), ikan naniarsik (ikan mas yang diarsik), dan masih banyak lagi. Tapi bagi anda wisatan Muslim, ada baiknya untuk menjaga kehalalan masakan warung-warung yang tersebar di Parapat memilih warung khusus Muslim.

Dari Parapat, wisatawan bisa menikmati pemandangan Danau Toba yang eksotik. Menjamurnya hotel dan resort di pinggiran danau menjadi daya tarik sendiri untuk menghabiskan malam di pinggiran danau. Harga per malam pun bervariasi mulai dari 50 ribu hingga 500 ribu.

Samosir dan Patung Sigale-gale

Setelah menikmati suasana senja dan malam di pinggiran danau, keesokan harinya wisatawan yang ingin mengelilingi danau, atau ke Pulau Samosir yang terletak di tengah-tengah danau, bisa mencarter kapal atau ikut ngompreng menjadi penumpang kapal. Jika perjalanan lebih lama dan mampu menjangkau sudut-sudut danau, sebaiknya menyewa kapal.

Setelah kapal menyeberangi danau yang berkedalaman 200 m meluncur hampir 45 menit, maka Pulau Samosir akan bisa terlihat dengan jelas. Tepatnya di desa Tomok. Tomok adalah desa berpenghuni sekitar 6.000 jiwa. Desa ini dibangun oleh raja bermarga sidabutar, ratusan tahun lalu. Kampung tua ini sekarang dijadikan sebuah museum yang bisa dikunjungi wisatawan.

Untuk menikmati pemandangan rumah adat dan makam raja, wisatawan akan melewati lorong pasar yang menjajakan oleh-oleh khas batak. Mulai dari replika rumah adat, kain ulas, kaos motif budaya batak, hingga ikan asin khas Samosir. Para pedagang berada di kios-kios sepanjang jalan di sebelah kanan dan kiri, mereka menawarkan keragaman oleh-oleh souvenir yang bisa dibawa para wisatawan dari melancong.

Jika mengunjungi Samosir, rugi jika

tak melihat tarian Sigale-gale. Setelah lima menit menyusuri lorong pasar, maka wisatawan akan disuguhkan empat rumah adat yang masih kokoh, dengan patung Sigale-gale di salah satu rumah adat paling tua. Biasanya para wisatawan akan dipandu untuk mengetahui sejarah Pulau Samosir hingga menari bersama Sigale-gale.

Sigale-gale adalah patung dari kayu yang diukir menyerupai manusia, patung ini bisa digerakkan seperti wayang golek, tetapi permainannya hanya dalam gerak diiringi oleh musik gondang sabangunan.

Tak jauh dari rumah raja terdapat makam keturunan Raja Sidabutar. Banyak ornamen ukiran dengan warna merah, hitam, dan putih. Ketiga warna itu menjadi simbol spiritual orang Batak.

Konon menurut legenda suku batak, sejarah Sigale-gale bermula dari seorang raja bernama "Raja Rahat" yang terkenal kaya, namun hanya memiliki keturunan seorang anak laki-laki. Suatu hari, anaknya ditimpa penyakit aneh dan tidak ada satu dukun yang dapat mengobati penyakitnya, sehingga anaknya meninggal dan sang raja sangat berduka.

Raja akhirnya menyuruh para pengawal mencari tukang ukir kayu, agar dapat membuat patung dari kayu yang menyerupai anaknya. Lalu datang Datu Manggeleng, dan membuatkan patung permintaan sang raja. Konon pembuat patung Sigale-gale harus rela menyerahkan nyawanya untuk bisa menggerakkan patungnya. Hingga akhirnya patung ini menjadi bahan pertunjukkan wisawatan dalam bentuk tarian di depan rumah adat.

Dari Tomok Telusuri Samosir

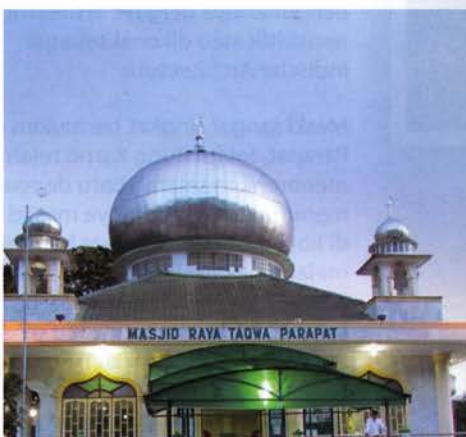
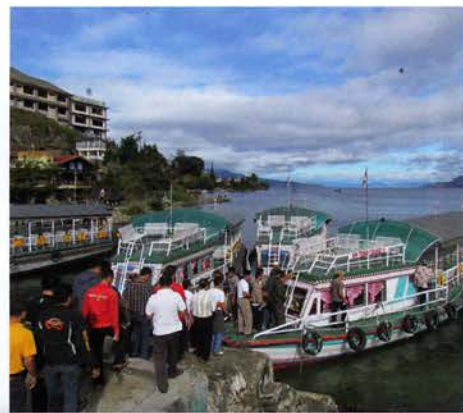
Tomok merupakan desa pelabuhan yang menjadi tempat transit kendaraan dari Pulau Sumatra. Tempat ini ramai dengan pasar tradisional dan warung-warung. Di Tomok terdapat objek wisata yaitu Makam Raja Sidabutar.

Dari Tomok, wisatawan bisa melanjutkan ke beberapa tempat wisata alam yang eksotik, misalnya di daerah Tuktuk yang bisa ditempuh selama 45 menit dari Tomok, Anda akan tiba di Tuktuk, pusat wisatawan di Pulau Samosir.

Sebagai pusat pariwisata di Samosir, Tuktuk menyediakan berbagai fasilitas, antara lain akomodasi, restoran, toko-toko, penyewaan sepeda dan sepeda motor, toko suvenir, agen perjalanan, juga beberapa bar.

Selama di Tuktuk, ada baiknya wisatawan menyewa sepeda dan sepeda motor untuk menyusuri keindahan Danau Toba dan Pulau Samosir, serta tak ketinggalan budaya Batak Toba. Biaya sewa biasanya berkisar antara Rp 70-80 ribu.

Selama perjalanan mengelilingi Pulau Samosir, Anda bisa menikmati panorama bukit yang hijau, sawah yang membentang, serta pemandangan danau yang tenang. Semua ini mungkin jarang Anda dapatkan di kota besar tempat Anda tinggal. Selamat melancong.

■ (Fathurroji NK, wartawan di Jakarta)

"Tahukah Anda bahwa salah satu danau terindah di dunia ini adalah volcano lake? Cekungan Toba terjadi akibat letusan maha dahsyat supervolcano Toba dengan derajat 8 Volcanic Explosivity Index (VEI), skala letusan gunung berapi tertinggi. Banyak ahli geologi percaya, letusan Toba adalah letusan terbesar yang pernah terjadi di dunia".

Rizqullah: Puas dengan Kiprah Majalah Sharing

Pada Juni 2011, Nielsen Media Research melakukan riset pembaca Majalah Sharing. Hasilnya menunjukkan, majalah Sharing menjadi salah satu rujukan utama ekonomi dan bisnis syariah bagi pembaca. Hasil tersebut sudah dimuat pada edisi Agustus 2011. Sebagai pendiri majalah ini, Rizqullah, praktisi ekonomi syariah nasional mengaku puas dengan pencapaian majalah ini selama lebih dari lima tahun terbit.

Bagaimana perasaan Anda sebagai salah satu pendiri Majalah Sharing atas hasil survey pembaca oleh Nielsen?

Saya mengucapkan syukur Alhamdulillah karena dua hal. Pertama, niat awal membuat majalah Sharing sebagai media untuk berbagi ilmu pengetahuan dan pengalaman praktis untuk ikut memajukan ekonomi, keuangan dan bisnis syariah di Tanah Air ini telah membuahkan hasil yang menggembirakan. Kedua, setelah menempuh perjalanan selama lebih dari lima tahun, majalah Sharing dibidik oleh Nielsen, sebuah lembaga survei konsumen tingkat dunia, untuk mengetahui profil pembacanya dan bagaimana pengaruhnya terhadap pembaca tersebut. Hasil survei tersebut tentunya semakin menambah semangat kita semua untuk terus meningkatkan kualitas majalah menjadi semakin berbobot dan semakin memberikan manfaat bagi kemajuan ekonomi syariah di masa depan.

Bagaimana latar belakang berdirinya majalah Sharing?

Begini ceritanya, majalah Sharing pertama kali diterbitkan pada tahun 2006, di mana pada waktu itu ekonomi dan bisnis syariah baru dalam tahap awal pertumbuhan dan itupun didominasi oleh industri perbankan syariah. Pertumbuhan tersebut perlu disosialisasikan secara rutin kepada masyarakat agar masyarakat mengetahuinya dan sekaligus ikut mendukung perkembangan selanjutnya, tetapi pada saat itu masih terlalu sedikit media cetak maupun elektronik yang melakukannya. Sebelumnya pernah ada majalah ekonomi dan bisnis syariah bernama *Modal*, saya pun pernah ikut menjalankannya, tetapi tidak bertahan lama karena kekurangan dukungan finansial. Atas ajakan dan dukungan finansial dari teman sekolah, Tia Setiati Mahatmi, yang juga pemilik Cahya Group, saya kemudian ikut menerbitkan dan mengembangkan Majalah Sharing ini. Majalah ini diberi nama "Sharing" dengan huruf "i" miring memiliki arti bahwa majalah ini berfungsi dan berperan sebagai sarana berbagi pengetahuan dan pengalaman praktik ekonomi dan bisnis syariah dari, oleh, dan untuk masyarakat yang meliputi akademisi, praktisi, regulator, lembaga penunjang seperti lembaga zakat dan sebagainya.

Apa sebenarnya kunci keberhasilan majalah Sharing?

Sekurang-kurangnya ada empat kunci keberhasilan majalah Sharing,yaitu: Pertama, konsistensi Sharing dalam menjalankan misinya sebagai media untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman praktis tentang ekonomi syariah yang terus berkembang setiap tahunnya. Kedua, dukungan finansial secara total dari Cahya Group sehingga Sharing dapat terus menjalankan misinya tersebut. Ketiga, dedikasi dan kegigihan dari semua kru Sharing untuk terus meningkatkan kualitas dan kapasitasnya sehingga Sharing dapat terus hadir di tengah-tengah pembaca secara *up to date* dan kontekstual sesuai dengan perkembangan ekonomi syariah. Keempat, dukungan para pembaca dalam memberikan masukan-masukan yang konstruktif untuk penyempurnaan Sharing edisi selanjutnya.

Dengan posisi Anda sebagai Dirut BNI Syariah, apakah tidak timbul conflict of interest dalam pengelolaan majalah Sharing?

Pertanyaan yang bagus. InsyaAllah, posisi saya tersebut tidak akan mempengaruhi pengelolaan Sharing karena Sharing telah dikelola secara independen dan profesional. Saya juga sudah lama melepaskan posisi saya sebagai Pemimpin Redaksi Sharing yaitu sebelum saya menjabat sebagai Dirut BNI Syariah. Bahkan di BNI Syariahpun, saya tidak memanfaatkan posisi saya untuk memberikan perlakuan khusus kepada Sharing.

Harapan Anda?

Dengan semakin berkembangnya ekonomi dan bisnis syariah di Tanah Air serta adanya hasil survei Nielsen, saya berharap majalah Sharing dapat pula meningkatkan perannya sebagai media penghubung antara kalangan akademisi, regulator dan praktisi ekonomi dan bisnis syariah serta masyarakat pada umumnya sehingga ekonomi dan bisnis syariah dapat berkembang lebih baik lagi ke depannya dan menjadikan Indonesia sebagai rujukan utama bagi negara-negara lain yang ingin mengembangkan sistem ekonomi dan keuangannya secara syariah.

Panasonic Lumix DMC GX-1 Micro 4/3: Kamera Auto Fokus tercepat di Kelasnya

Perusahaan Panasonic kali ini mengeluarkan produk terbarunya yaitu Lumix DMC GX-1 atau yang disebut saja Lumix GX-1.Kamera ini tidak seperti kamera digital pada umumnya,karena Lumix GX-1 memiliki kualitas gambar seperti kamera DSLR pada umumnya.

Lumix DMC GX-1 ini memiliki layar sentuh,resolusi 16 megapixel,flash internal,LCD 3 inchi,interchangeable lens (lensa yang dapat diganti) dan ISO mencapai 12800.Rumornya Lumix GX-1 ini memiliki Auto Fokus yang tercepat di kelasnya yaitu hanya 0.09 detik.

Dalam paket pembeliannya tidak disertakan viewfinder , jadi jika ingin foto hanya melalui LCD saja,tetapi jika ingin menggunakan viewfinder,anda dapat membelinya secara terpisah.Lumix GX-1 ini sendiri terdiri atas dua warna yaitu hitam dan silver.Sementara itu ada dua lensa yang ditawarkan dalam pembelian Lumix GX-1 ini,yaitu Lumix G X Vario PZ 14-42mm F3.5-5.6 ASPH Power OIS dan Lumix G Vario 14-42mm F3.5-5.6 ASPH OIS,dimana Lumix G X Vario PZ 14-42mm merupakan lensa terbaru yang diproduksi oleh Panasonic untuk meningkatkan kecepatan auto fokus sehingga harga yang ditawarkan dari kedua jenis lensa dalam paket pembeliannya ini juga berbeda.

Harga yang ditawarkan dari seri terbaru Panasonic Lumix DMC GX-1 ini adalah $799 atau sekitar Rp 7.400.000 (menggunakan lensa Lumix G Vario 14-42mm F3.5-5.6 ASPH OIS) dan $899 atau sekitar Rp 8.300.000 (menggunakan lensa Lumix G X Vario PZ 14-42mm F3.5-5.6 ASPH Power OIS).

Lumix DMC GX-1 baru di launching bulan November 2011 ini dan baru dipasarkan di kawasan Amerika dan Eropa.Kapan ya akan masuk ke Indonesia? Kita nantikan saja. Spesifikasi Lumix DMC GX-1 :

- **16MP Micro Four Third sensor**
- **ISO 160 - 12.800**
- **Orientation sensor (providing information with non-OIS lenses)**
- **3.0",460k dot LCD**
- **Full AVCHD 1080/60i video (from 30fps sensor output**
- **Continuous shooting up to 20fps (at reduced resolution)**
- **Electronic level gauge**
- **Four available Fn button (two onscreen)**

Dell Chrome OS

Pembuat komputer Dell yang dibangun oleh Michael Dell pada awalnya menggunakan Linux sebagai komputer pertamanya,karenanya ia menerapkan linux ubuntu sebagai OS pada produksi komputernya (PC, Notebook dan lainnya).

Dell juga membuat netbook yang dirancang khusus untuk OS linux yaitu Dell Inspiron Mini 9 dan tersedia juga pada Dell Inspiron Mini 12.Dell sebelumnya menjual komputer dengan pre install Ubuntu,tetapi untuk pertama kalinya Dell memiliki computer yang memiliki Ubuntu sebagai OS nya dan telah disandingkan dengan OS Windows.

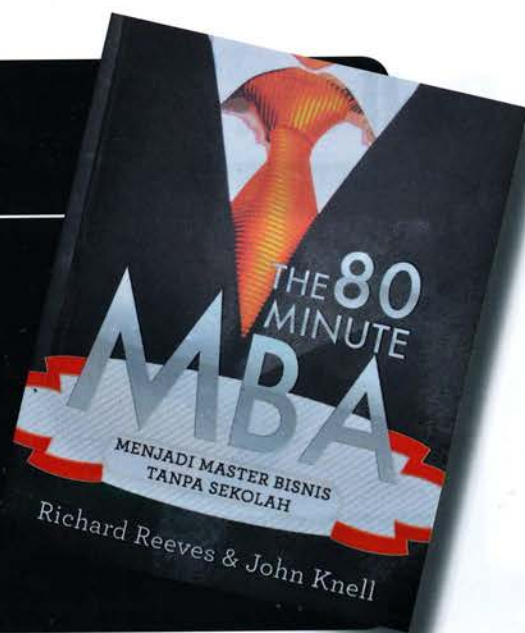
Dan seiringnya waktu,kini Dell bekerja sama dengan Google membuat inovasi dengan adanya Chrome OS .Chrome OS ini sendiri dibuat berdasar pada inti linux,ini yang membuat Dell mau menggunakan Chrome sebagai OS nya.Dan Dell Inspiron Mini 10v menjadi Netbook pertama dari Dell yang menggunakan ChromeOS.

Chrome OS memiliki Esensi yang sama pada web browser Google Chrome namun tidak seperi Windows dan Mac Os , Chrome OS hanya dapat mengakses aplikasi web seperti Google Docs atau aplikasi web Microsoft Office.Tetapi,dalam beberapa bulan beberapa fitur baru akan keluar yang dapat membantu kinerja Chrome OS tersebut.

Sebagai sistem operasi terbuka, Chrome OS diumumkan pada 7 Juli 2009, sistem ini hanya akan berjalan pada perangkat keras yang dirancang khusus. Antarmuka penggunanya dirancang mengambil pendekatan minimalis, seperti penjelajah web Google Chrome. Sistem operasi ini ditujukan bagi mereka yang menghabiskan sebagian besar waktunya di Internet. Namun sayangnya, versi stabil yang dijanjikan akan dirilis terbuka pada pertengahan 2010, tidak juga kunjung dirilis hingga kini.

Dell memasukkan Google ke dalam list sebagai salah satu partner potensial yang akan membawa ke lima peringkat tinggi manufaktur computer di dunia di bawah naungan ChromeOS.

RESENSI

Penulis : Richard Reeves dan John Knell
Terbitan : Headline Business Plus, 2009
Hak terjemahan dalam bahasa Indonesia : Literati, imprint Lentera Hati, September 2011

The 80 Minute MBA, Menjadi Master Bisnis Tanpa Sekolah

Memiliki kemampuan seorang MBA tanpa perlu sekolah bisnis? Hmm..mengapa tidak? Mungkin Anda terlalu sibuk untuk membaca beberapa buku bisnis atau menghadiri segunung program "pengembangan profesi". Bukan suatu hal yang gampang pula untuk mendapat cuti satu atau dua tahun untuk mengejar gelar MBA.

Nah, *The 80 Minute MBA* menawarkan intisari program MBA yang mengemas pemikiran bisnis terbaik dengan lebih sederhana, pemahaman yang utuh, dan fakta yang sangat relevan. Dengan alur penjelasan aspek bisnis yang tidak basa-basi, cerita bertele-tele, atau studi kasus yang terlalu lama, *The 80 Minute MBA* menyajikan bacaan yang mudah dicerna. Buku ini pun menjawab pertanyaan Anda dalam 80 menit sesuai dengan semboyan yang diusung oleh penulis buku ini, yaitu lebih cepat lebih baik.

Buku yang ditulis oleh Richard Reeves (mantan kolumnis dan editor senior Management Today) dan John Knell (pemikir terkemuka di Inggris tentang organisasi) ini berniat menyajikan buku bisnis yang ringan lengkap dengan contoh atau diagram. Dari situlah lahir struktur yang disebut "Tornado" *The 80 Minute MBA*.

Di bagian atas cincin Tornado, Reeves dan Knell menempatkan "Keberlangsungan". Faktor itu memang bukan materi utama sebagian besar program MBA. Namun, itu adalah pokok pembicaraan utama para pemimpin bisnis di seluruh dunia. Sebuah pemahaman atas tantangan keberlangsungan hidup dan komitmen untuk menjawab tantangan itu kini merupakan prasyarat utama kepemimpinan. Di ring kedua Tornado adalah "Kepemimpinan", di mana ada empat hal yang perlu diketahui pemimpin hebat, yaitu tujuan perusahaan, apa yang sedang terjadi, siapa mereka, dan bagaimana cara membangun tim yang solid.

Ring tornado pun berlanjut ke tiga K, yaitu "Kultur, Keuangan, dan Komunikasi". "Kultur" berbicara mengenai pengembangan kultur perusahaan, mulai dari solidaritas, energi dan otonomi. "Keuangan" meliputi pendanaan, neraca, akuntansi, manajemen rantai persediaan dan ilmu ekonomi, sementara "Komunikasi" mengenai cara berkomunikasi dengan pelanggan.

The 80 Minute MBA pun memberikan saran untuk mencapai kesuksesan sebagai pemimpin, manajer, dan atasan, kesuksesan menciptakan lapangan kerja yang penuh vitalitas dan produktivitas, dan kesuksesan dalam memperkaya komunikasi Anda dengan pelanggan. Dengan pengalaman dan penelitian penulis bertahun-tahun, buku ini ditulis dengan gaya yang menarik, cerdas dan sesuai dengan realita dunia bisnis. Tak hanya itu, buku ini juga dilengkapi dengan modul-modul strategi, manajemen waktu, ilmu ekonomi, dan neuromarketing yang dapat membantu Anda mempersiapkan bekal untuk bertarung di dunia bisnis. Selamat membaca!

■ YR

literati

www.lenterahati.com
twitter @LiteratiBooks

Harmony

Boulevard2

Rediscover **Your Life** Here with us!

Harmony Boulevard Phase 1 Sold Out!

Type 182 / 330

G 2/18

- Fasilitas Neighbourhood Center & Taman yang Luas
- Dekat dengan Kawasan Commercial BNR seperti The Jungle Waterpark, Orchard Walk, Bowling Center, & Futsal

Akan Segera Dibangun:
Nirwana Hospital, Universitas Bakrie, & Pasar Modern

www.bnr.co.id